

Theorie der Sozialisation

**Integration von system- und rollentheoretischen
Aussagen in einem mikrosoziologischen Ansatz**

von

Dipl.-Sozialwirt Hans-Peter Frey

aus

Stuttgart

1973
—

Theorie der Sozialisation

**Integration von system- und rollentheoretischen
Aussagen in einem mikrosoziologischen Ansatz**

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades

eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

(Dr. rer. pol.)

an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt

von

Dipl.-Sozialwirt Hans-Peter Frey

aus

Stuttgart

Theorie der Sozialisation

Integration von system- und kognitionsorientierten
Ansätzen in einem interdisziplinären Ansatz



Referent: Prof. Dr. Gerhard Wurzbacher

Korreferent: Prof. Dr. Karl-Gustav Specht

Tag der mündlichen Prüfung: 7. November 1973

VORWORT

Die vorliegende Arbeit entstand im Rahmen des Sonderforschungsbereiches 22 "Sozialisation und Kommunikation" am Sozialwissenschaftlichen Forschungszentrum der Universität Erlangen/Nürnberg.

Der interdisziplinären Struktur des Sozialwissenschaftlichen Forschungszentrums verdanke ich den Kontakt mit einer Vielfalt an Theorie- und Forschungsansätzen, der sich in stimulierender und korrigierender Weise auf die Entwicklung meiner Arbeit auswirkte. Ohne die finanzielle Basis, geschaffen durch die Einrichtung des Sonderforschungsbereiches seitens der Deutschen Forschungsgemeinschaft, wäre allerdings eine längerfristige Kooperation mit Kollegen aus anderen Disziplinen nicht möglich gewesen.

Danken möchte ich insbesondere meinen Kollegen vom Teilprojekt "Interdisziplinäre Analyse von Sozialisationsprozessen", den Herren Dr. med. K.-J. Ehrhardt, Dr. rer. pol. W. Langenheder, Dr. phil. U. Schlottmann und Dipl.-Psych. K.-J. Seel. Es ist selbstverständlich, daß die dreijährige gemeinsame Diskussion des Sozialisationsproblems, das jeder von uns unter spezifischen Aspekten betrachtete, sich in jeder Hinsicht fördernd bei der Ausarbeitung meines Problembereichs ausgewirkt hat. Ebenso ergaben sich aus dem Kontakt mit den Mitarbeitern aus den anderen Teilprojekten am Sozialwissenschaftlichen Forschungszentrum wertvolle Anregungen.

Herrn Professor G. Wurzbacher gilt mein Dank für die Betreuung und für das kritische Interesse an meiner Arbeit.

Ferner möchte ich die Leistung meiner Kolleginnen hervorheben, die in langwieriger Schreibaarbeit mein Manuskript in eine kultivierte Form brachten.

Schließlich zeigte meine Frau besonders in der letzten Arbeitsphase sowie bei der Korrektur der Reinschrift ein erstaunliches Maß an Frustrationstoleranz, für das ich ihr danke.

Nürnberg, im August 1973

Hans-Peter Frey

GLIEDERUNG

	Seite
1 <u>Erkenntnisinteresse und Ziel-</u> <u>setzung</u>	1
TEIL I: DIE FUNKTION VON SOZIALISATIONSMECHA-	
NISMEN IN GESELLSCHAFTLICHEN SYSTEM-	
MODELLEN	
2 <u>Die Auswahlkriterien für die Modell-</u> <u>analyse</u>	5
3 <u>Das Modell von PARSONS</u>	9
3.1 Personales System und soziales System	9
3.2 Versuch einer Zielanalyse komplexer sozialer Systeme	13
3.3 Der funktionale Beitrag mikrosoziolo- gischer Sozialisationsmechanismen	21
3.3.1 Interaktives Gleichgewicht als Voraus- setzung für Handlungsintegration	21
3.3.2 Sozialisation und soziale Kontrolle als funktionale Gleichgewichtsmechanismen	25
3.3.3 Zur Problematik der begrifflichen Diffe- renzierung zwischen Sozialisation und sozialer Kontrolle	30
3.4 Der funktionale Beitrag makrosoziolo- gischer Sozialisationsmechanismen	32
3.5 Die Beschränkung von Sozialisation auf Kindheit und Jugend im familialen Be- reich	34
4 <u>Das Modell von SPIRO</u>	37
4.1 Soziale Rollen als vermittelndes Struk- turmerkmal zwischen Individuum und Ge- sellschaft	37

	Seite
4.2	Sozialisation durch Internalisierung und Koordination 40
4.3	Ansatzmöglichkeiten und Grenzen des Modells für eine allgemeine Sozialisationstheorie 43
5	<u>Kritische Folgerungen aus der Modellanalyse</u> 47
5.1	Die Auswirkung funktionalistischer Systemmodelle auf die Entwicklung explikativer Sozialisationstheorien 47
5.2	Die beiden Fragestellungen innerhalb einer Theorie der Sozialisation 56
5.3	Zur Legitimation einer allgemeinen Sozialisationstheorie 61
 TEIL II: ELEMENTE EINER MIKROSOZIOLOGISCHEN SOZIALISATIONSTHEORIE	
6	<u>Der Aussagebereich</u> 64
6.1	Die Verwendung des Begriffes "Sozialisation" 64
6.2	Rollen als Vermittlerkonzept zwischen sozialer Struktur und individuellem Verhalten 76
6.2.1	Die strukturelle Komponente 76
6.2.2	Die Verhaltenskomponente 78
6.3	Rollenentsprechung als Indikator für den Grad der Integration 82
6.4	Die Vorteile des mikrosoziologischen Ausgangskonzeptes 89
7	<u>Rolle und Konformität</u> 93
7.1	Präzisierung der Termini: operable und operationalisierte Begriffe 93

	Seite
7.2 Die drei Elemente des Rollenkonzeptes	95
7.2.1 Rollenerwartungen	97
7.21.1 Die Identifizierung von Rollenerwartungen	97
7.211.1 Rollenerwartungen als externe Stimuli	97
7.211.2 Rollenerwartungen als subjektives Urteil des Rollenträgers	98
7.211.3 Einige alternative Kriterien zur Identifizierung von Rollenerwartungen	100
7.211.4 Die "normative Komponente" eines externen Stimulus als notwendige Bedingung einer Rollenerwartung	104
7.21.2 Der Gegenstand von Rollenerwartungen	110
7.21.3 Einige Typen von Rollenerwartungen	116
7.2.2 Die Rollenselbstdeutung	119
7.22.1 "Rollenselbstdeutung", "Selbst" und "Selbst-Konzept"	120
7.22.2 Rollenselbstdeutungsurteile als Diskrepanzursache und als Moderatorvariable	123
7.22.3 "Rollenerwartung", "Rollenselbstdeutung" und "Einstellung"	126
7.2.3 Das Rollenverhalten	129
7.3 Rollenverhalten und Konformität	132
7.3.1 Offene Sozialisationseffekte: Verhaltenskonformität	135
7.3.2 Verdeckte Sozialisationseffekte: Einstellungskonformität	137
7.3.3 Interdependenzen zwischen Verhaltenskonformität und Einstellungskonformität	137
7.4 Ein deskriptives Orientierungsmodell	147

	Seite
8 <u>Die Grundhypothesen der Theorie</u>	155
8.1 Die explikative Grundstruktur der Theorie	155
8.2 Die Auswirkung von Struktur und Inhalt der Rollenerwartung auf das Verhalten des Rollenträgers	160
8.2.1 Perzeptive Ambiguität und Problemambiguität von Rollenerwartungen	160
8.2.2 Die praktische Relevanz der Ambiguitätsvariable	167
8.2.3 Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und Rollenselbstdeutung	170
8.2.4 Die praktische Relevanz der Diskrepanzvariable für die Sozialisationsforschung	175
8.3 Die Auswirkung einiger Merkmale des Sozialisationsagenten auf das Verhalten des Rollenträgers	178
8.3.1 Die Kontrollkapazität des Sozialisationsagenten	178
8.3.2 Die Wirkung der Kontrollkapazität	182
8.3.3 Der Sozialisationsagent als Modell	197
8.3.4 Die Brauchbarkeit der SAG-Variablen im Rahmen der Sozialisationsforschung	201
8.4 Die Auswirkung von Situations- und Systemvariablen auf das Verhalten des Sozialisanden	204
8.4.1 Abgrenzungsprobleme	204
8.4.2 Die Öffentlichkeit einer Sozialisations-situation	205
8.4.3 Die zeitliche Kontinuität von Sozialisationssequenzen	208
8.4.4 Systemmacht und Systemattraktivität	210

	Seite
8.5 Die vermittelnde Funktion personspezifischer Variablen	217
8.5.1 Konformität als Persönlichkeitsvariable	217
8.5.2 Das Selbst-Konzept des Sozialisanden	220
8.52.1 Das Selbst-Konzept als Steuerungsinstanz	222
8.52.2 Die Interaktionsbezogenheit des Selbst-Konzeptes	226
8.5.3 "Selbst-Evaluation"	230
8.53.1 Selbst-Evaluation und Verhaltenskonformität	234
8.53.2 Selbst-Evaluation und Einstellungskonformität	243
8.5.4 "Ich-Beteiligung"	247
9 Möglichkeiten und Grenzen eines allgemeinen Theorieansatzes	251
<u>Abkürzungsverzeichnis der Zeitschriften</u>	VI
<u>Literaturverzeichnis</u>	VII
<u>Anhang: Überblick über einige Definitionen des Begriffs "Sozialisation"</u>	XXXV
<u>Lebenslauf</u>	XLII

1

Erkenntnisinteresse und Zielsetzung

Die Sozialisationsforschung ist traditionellerweise ein Problembereich, an dem eine ganze Reihe unterschiedlicher Disziplinen, von der Physiologie bis zur Kulturanthropologie, beteiligt sind. Trotzdem kann nicht von einer interdisziplinären Kooperation, sondern allenfalls von multidisziplinärer Forschung gesprochen werden. Es sind zwar viele Disziplinen beteiligt, aber in der Regel arbeitet jeder nur an den Spezialproblemen, die sich aus der Sicht seiner Disziplin ergeben. Die Beteiligung an derselben Gesamtproblematik drückt sich vielleicht noch durch die gemeinsame Verwendung des Sozialisationsbegriffs aus, aber selbst dieser wird in der Regel, den spezifischen Interessen entsprechend, unterschiedlich interpretiert. Dagegen soll hier unter interdisziplinärer Forschung eine Form der Zusammenarbeit verstanden werden, in der durch horizontale und vertikale Diffundierungsstrategien die Entwicklung einer für alle Disziplinen anwendbaren Theorie vorangebracht wird.

Unter "horizontaler Diffundierung" ist hier ein Vorgehen gemeint, bei dem mehr als eine Disziplin zu einer bestimmten Hypothese auf der gleichen Allgemeinheitsebene relativierende Bedingungen oder Alternativhypothesen beisteuert.

"Vertikale Diffundierung" bezieht sich auf den kausalen Regreß auf Variablen bzw. Hypothesen aus anderen Disziplinen, welche die Aufttrittsbedingungen der in einer gegebenen Hypothese enthaltenen Variablen angeben.

Solche interdisziplinären Diffundierungsstrategien können aber nur auf der Basis einer entsprechend konstruierten Theorie vollzogen werden.

Für die Entwicklung einer interdisziplinär brauchbaren Sozialisierungstheorie sind folgende Voraussetzungen nötig:

- (1) Eine leistungsfähige Definition von Sozialisation, die von möglichst allen beteiligten Disziplinen akzeptiert werden kann. Leistungsfähig ist eine Definition im hier

verwendeten Sinne dann, wenn ihre Designata sich in der Wirklichkeit identifizieren lassen und die Ableitung empirisch überprüfbarer Aussagen zulassen.

- (2) Ein allgemeiner Bezugsrahmen, in dem die Problembereiche klar abgesteckt und in Beziehung zueinander gesetzt sind. Er muß gleichzeitig so gehalten sein, daß möglichst alle Disziplinen einen Zugang finden, sowohl in terminologischer Hinsicht, als auch im Sinne einer adäquaten Einordnung des disziplinspezifischen Forschungsschwerpunktes.
- (3) Ein System von allgemeinen Kausalhypothesen, deren Variable Anreiz und Chance zur disziplinspezifischen Ausdifferenzierung und Überprüfung bieten. Im Idealfall entstünde ein Geflecht kausaler Zusammenhänge, dessen Verästelungen in alle beteiligten Spezialbereiche hineinreicht und somit zu immer spezielleren Aussagen führt. Die Entwicklung neuer Theorien, die Einbeziehung neuer Variablen und die empirische Bestätigung oder Widerlegung einer Hypothese innerhalb einer Disziplin bliebe dann nicht ohne Folgen für die damit verknüpften Theoriestücke aus anderen Gebieten.

Die vorliegende Arbeit soll ein Schritt in Richtung auf das Ziel einer interdisziplinär verwendbaren Sozialisationstheorie sein.

Im ersten Teil wird versucht, den Bedeutungshof des Sozialisationskonzeptes herauszuarbeiten.

Wo liegt der Unterschied zwischen Sozialisation und Lernen? Wenn es einen Unterschied gibt, und dies ist Voraussetzung für die Legitimität einer eigenständigen Theorie, so muß dieser explizit gemacht werden. Die meisten Definitionen geben entweder keine direkte Auskunft darüber oder verwischen eher noch den Unterschied (vgl. hierzu die Sammlung einiger Definitionen im Anhang). Die Besonderheit des Sozialisationskonzeptes als "Klammer" zwischen sozialem Bezugssystem und indi-

viduellem Verhalten läßt sich unserer Meinung nach am besten durch eine Modellanalyse makrosoziologischer Systemtheorien herausarbeiten. Aus der Diskussion und Kritik der Modelle ergibt sich eine klärende Vorentscheidung über die Bezugsebene der anzustrebenden Theorie: dem Sozialisationskonzept wohnt sowohl ein makrosoziologischer oder institutioneller, als auch ein mikrosoziologischer oder verhaltensbezogener Aspekt inne. Beide Aspekte besitzen ihre Berechtigung, aber sie lassen sich nicht ohne weiteres durch einen theoretischen Ansatz erfassen.

Auf dem Hintergrund gesellschaftlicher Systemmodelle lassen sich Kriterien für die Verwendung eines Sozialisationsbegriffes festlegen, der als konzeptuelle Grundlage einer empirisch überprüfbaren Theorie dienen kann, ohne den systemtheoretischen Gesamtzusammenhang, aus dem sich seine Legitimität als eigenständiges Instrument sozialwissenschaftlicher Analyse ergibt, zu eliminieren.

Der zweite Teil beschränkt sich hauptsächlich aus zwei Gründen auf die mikrosoziologische Fragestellung. Erstens bietet dieser Aspekt Ansatzmöglichkeiten für mehr Disziplinen. Zweitens führt er eher zur Entwicklung explikativer, empirisch überprüfbarer Aussagen, während der makrosoziologische Aspekt mehr deskriptiver Natur ist.

Zunächst wird mit Hilfe rollentheoretischer Termini der Aussagebereich abgesteckt. Es werden intersubjektiv nachprüfbare Kriterien entwickelt, wann ein Sozialisationsprozeß vorliegt, und unter welchen Bedingungen er als abgeschlossen gelten soll. Die rollentheoretischen Termini werden so definiert, daß eine Operationalisierung mit Hilfe der üblichen Meßtechniken ermöglicht wird. Gleichzeitig sind sie so gehalten, daß durch ihre Einbettung in einen allgemeinen, und zumindest in den sozialwissenschaftlichen Kerndisziplinen gebräuchlichen Begriffskontext ein möglichst großes Potential an Integrationsmöglichkeiten geschaffen wird.

In einem weiteren Schritt wird anhand eines deskriptiven Orientierungsmodells der Gesamtbereich aller relevanten Variablengruppen dargestellt. Daraus soll schließlich in einem ersten systematischen Versuch die explikative Grundstruktur einer allgemeinen mikrosoziologischen Sozialisations-theorie entworfen werden.

Die abhängige Variable der Theorie ist das Rollenverhalten des Sozialisanden in Reaktion auf eine Rollenerwartung, definiert als Verhaltenskonformität. Auf der Ebene der Internalisierung von Sozialisationsinhalten werden Sozialisations-effekte als Einstellungskonformität erfaßt. Die externen Determinanten lassen sich als Merkmale der Rollenerwartung, des Sozialisationsagenten, des sozialen Bezugssystems und der aktuellen Interaktionssituation klassifizieren.

In Vermeidung anpassungsmechanistischer Sozialisationsvorstellungen wird der Sozalisand als aktives informationsverarbeitendes System aufgefaßt. Deshalb werden noch zusätzlich bestimmte personspezifische Merkmale des Rollenträgers bzw. Sozialisanden einbezogen, denen als interne Determinanten von Einstellungs- und Verhaltenskonformität eine entscheidende Vermittlerfunktion zukommt.

Zu Anfang dieses Kapitels wurden die Voraussetzungen für die Entwicklung einer interdisziplinären Theorie aufgezählt.

Zusammenfassend läßt sich nun sagen, daß im ersten Teil der Arbeit versucht werden soll, den theoretischen Begründungszusammenhang des Sozialisationsbegriffs als brauchbares Instrument sozialwissenschaftlicher Forschung aufzuzeigen. Darauf aufbauend, soll dann im Hauptteil (Teil II) versucht werden, einen Beitrag zur Erfüllung der drei Voraussetzungen zu leisten, die zu Anfang dieses Kapitels für die Entwicklung einer interdisziplinären Theorie als notwendig spezifiziert wurden.

TEIL I: DIE FUNKTION VON SOZIALISATIONSMECHANISMEN
 IN GESELLSCHAFTLICHEN SYSTEMMODELLEN

2 Die Auswahlkriterien für die Modellanalyse

Das reiche empirische Material, welches in den letzten Jahrzehnten von den Kultur- und Sozialanthropologen zusammengetragen wurde¹⁾, war Anlaß genug, aufgrund dieser Daten mehr theoretisch orientierte Modelle über Funktion und Struktur sozialer Systeme zu erstellen.²⁾

Im Vordergrund stand dabei die Gesellschaft als ein stark differenziertes und trotzdem relativ persistentes soziales System. Es mußte daher nach Faktoren gesucht werden, mit deren Hilfe dieser implizite Widerspruch erklärt werden konnte. Mechanismen, welche in der Lage sind, die differenzierenden Elemente so zu integrieren, daß die Stabilität des "Ganzen" gewährleistet werden kann.

Es galt also eine Theorie "strategischer Beziehungen" (HOLZNER, 1967 S. 54) zwischen Strukturelementen zu entwickeln, um das offensichtliche Überdauern von Gesellschaften in der Zeit über das theoretische Konstrukt "Integration" erklären zu können.

Kulturanthropologische Arbeiten und die funktionalistisch orientierten Theorien bilden nicht nur wissenschaftshistorisch betrachtet zwei wichtige Ausgangspunkte der Sozialisationsforschung, sondern auch die paradigmatische Grundlage für die funktionale Einordnung der Sozialisation als Mechanismus der sozialen Integration.

1) Vgl. etwa MALINOWSKI (1927, 1929), M. MEAD (1928, 1930, 1935), BENEDICT (1934), DUBOIS (1944), LINTON (1936).

2) Vgl. etwa MERTON (1949), KLUCKHOHN (1944), ABERLE (1950), PARSONS (1951), LEVY (1952), RADCLIFFE-BROWN (1952, 1957), NADEL (1957), COHEN (1969).

In den folgenden Abschnitten soll versucht werden, anhand der exemplarischen Analyse der impliziten Modelle von PARSONS (1951a, 1951b, 1953), SMELSER/PARSONS (1956), PARSONS (1961) und SPIRO (1961) die Integrationsfunktion von Sozialisationsprozessen im gesellschaftlichen System zu orten. Das spezifische Ziel der Modellanalyse liegt in der Demonstration, daß "Sozialisation" als ein Konzept sozialwissenschaftlicher Theorienbildung seine Legitimität aus dieser Integrationsfunktion ableitet.

Einer exemplarischen Analyse haftet stets etwas Willkürliches an. Einmal muß eine bestimmte Auswahl unter den Autoren getroffen werden und zum anderen sollen die referierten Arbeiten gezielt im Hinblick auf die oben genannte Fragestellung analysiert werden, wodurch man den einzelnen Facetten des Gesamtwerkes selten gerecht wird. Letzteres gilt besonders für das Gesamtwerk von PARSONS.

Zur Auswahl sei kurz folgendes angeführt: Die Arbeiten von PARSONS über das soziale System haben das Denken in der Soziologie in überaus starkem und anhaltendem Maße beeinflußt. Die Analyse gerade seiner Aussagen ist daher naheliegend. Dem Einwand, die Sekundärliteratur über PARSONS habe bereits ein Ausmaß erreicht, daß die Gefahr der Redundanz naheliegt, kann insofern begegnet werden, als hier ganz speziell auf die Herausarbeitung der Rolle von Sozialisationsprozessen als Systemkomponente¹⁾ abgehoben wird. Dieser systemtheoretische Aspekt der Sozialisation wurde unseres Wissens bis jetzt in der Literatur kaum untersucht. Redundant sind die Ausführungen freilich an den Stellen, wo zur Legitimation der Folgerungen einige wichtige Passagen zitiert werden müssen. Auch muß

1) Aus diesem Grund wurde den strukturell-funktionalen Ansätzen bei der Auswahl der Vorzug gegeben. Sie eignen sich besser für die Fragestellung der Modellanalyse als z.B. konflikttheoretische Ansätze.

gerade bei der Problematik des Werkes von PARSONS hervor-
gehoben werden, daß es hier nicht darum gehen kann, die
Theoreme dieses Autors einer detaillierten Kritik zu unter-
ziehen. Dieses wurde in vielen Arbeiten bereits gründlich
getan (vgl. im deutschen Sprachbereich neben der klassi-
schen Kritik durch DAHRENDORF, 1961; die neueren Arbei-
ten von BERGMANN, 1967; BRANDENBURG, 1971; TJADEN, 1971;
HAFERKAMP, 1972). Diese Kritik wird hier vorausgesetzt
und im Wesentlichen als berechtigt angesehen.

Für die Darstellung des Ansatzes von SPIRO (1961) sprachen
verschiedene Gründe. Zum Teil baut er auf den Definitio-
nen und Axiomen von PARSONS auf, so daß auf eine umständ-
liche Begriffsklärung weitgehend verzichtet werden konnte.
Sein Modell enthält aber auch einige Elemente, die eine
Kritik und Korrektur des Sozialisationsverständnisses von
PARSONS bedeuten. Die Trennung zwischen personalem System
und sozialem System wird schärfer vorgenommen. Das Rollen-
konzept wird zum zentralen Bindeglied zwischen Individuum
und Gesellschaft. Damit ergibt sich ein sinnvoller An-
satzpunkt für die Fixierung von Sozialisationseffekten auf
mikrosoziologischer Ebene. Nicht zuletzt enthält das Mo-
dell die Möglichkeit individueller Freiheitsspielräume,
eine Annahme, die für die Analyse von Sozialisation in
komplexen und dynamischen Gesellschaften unabdingbar ist.

Ziel der Modellanalyse ist also weder eine Exegese etwa
des PARSONSchen Werkes, noch eine systematische Beschrei-
bung des Funktionalismus. Vielmehr soll durch die modell-
hafte Aufbereitung der Beziehungen zwischen Individuum
und sozialem System nachgewiesen werden, daß sich im Be-
griff der Sozialisation zwei verschiedene Kategorien über-
lappen, die nicht immer streng auseinandergehalten werden:

- a) Sozialisation als gesellschaftliche Institution und
- b) Sozialisation als Kategorie individuellen Verhaltens.

Ein großer Teil der "Diskriminationsschwäche" des Sozia-

lisationsbegriffes ist auf diesen Umstand zurückzuführen. Insofern soll die Arbeit einen Beitrag zur Klärung der Sprachverwirrung beisteuern, die sich hauptsächlich in den Bereichen der Soziologie, Psychologie und Pädagogik um den diffusen Charakter des Schlagwortes "Sozialisation" gebildet hat.¹⁾

Als zweites Hauptziel sollen die notwendigen Grundlagen geliefert werden, mit deren Hilfe es möglich ist, den Schritt von der Betrachtung von Sozialisationsprozessen als gesellschaftliche Funktion zu der Erklärung individuellen Verhaltens (oder der Änderung von Einstellungen) in sozialen Interaktionen zu vollziehen.

Es sollte möglich werden, den Zusammenhang zwischen relativ isolierten, aber gut analysierten, mikrosoziologischen Phänomenen und den komplexeren sozialen Sozialisationsmechanismen, die nur noch modellhaft zu erfassen sind, zu verstehen.

1) Die jüngsten Bemühungen von FEND (1970, S. 33-36) um eine begriffliche Klärung sollen positiv hervorgehoben werden. Allerdings beschränkt er sich in diesem Abschnitt hauptsächlich auf die Sozialisation des jungen Menschen.

3.1 Personales System und soziales System

Soziale Systeme sind für PARSONS stets Handlungssysteme, wobei unter Handlung die Orientierung eines Handlungssubjektes in bezug auf irgendwelche Objekte seiner Umwelt verstanden wird.

Wenn soziale Systeme Handlungssysteme sind, dann müssen sie Eigenschaften oder Mechanismen besitzen, die sie in die Lage versetzen, solche Orientierungen zu initiieren, zu dirigieren und, wenn nötig oder gewünscht, zu stabilisieren.

Träger solcher Handlungen können aber nur biologische Organismen sein (SS, S. 4)¹⁾, nicht aber physikalische Objekte.

Diese Organismen - PARSONS bezieht sich in seinen folgenden Ausführungen nur noch auf den menschlichen Organismus - stellen ihrerseits Systeme dar.

Das "Personale System" als Handlungssystem ist die Grundeinheit, auf der sich die Annahmen und Hypothesen über Funktion und Struktur sozialer Systeme ergeben. "The most elementary components of any action system then may be reduced to the actor and his situation" (SS, S. 7).

Durch das Vorhandensein bestimmter Bedürfnispositionen ergibt sich für das personale System die Notwendigkeit, bestimmte Handlungen in Gang zu setzen und nach kathektischen und kognitiven Kriterien der Relevanz in Relation zu bestimmten Objekten der "Umwelt"²⁾ zu bringen (SS, S. 7).

Durch den kausalen Aspekt der Handlungsentstehung, den finalen Aspekt der Handlungssteuerung und durch die Tendenz zur

1) Im Folgenden steht "SS" für PARSONS (1951a): "The Social System"

2) PARSONS verwendet in diesem Zusammenhang meistens den Begriff "situation" und weniger "environment", vgl. PARSONS in GRINKER (1956, S. 55).

Verhaltensinvarianz sind die Grundmechanismen menschlichen Verhaltens axiomatisch festgelegt. Sie lassen sich in unterschiedlicher Version und Ausdifferenzierung nicht nur in den traditionellen Motivations- und Lerntheorien finden, sondern gehen auch in die neueren Bemühungen um die Erstellung einer allgemeinen Verhaltenstheorie ein.

Personale Systeme als Handlungssysteme werden aber noch durch ein drittes Merkmal gekennzeichnet, nämlich durch die relative Invariabilität bestimmter Subjekt (EGO) - Objekt-Beziehungen:

"It is a fundamental property of action thus defined that it does not consist only of ad hoc responses to particular situational "stimuli" but that the actor develops a s y s - t e m (im Original gesperrt, H.-P.F.) of "expectations" relative to the various objects of the situation" (SS, S. 5). Die Erwartungssysteme des Mechanismus sind also die Ursache dafür, daß in bestimmten Situationen eine bestimmte Handlung häufiger (d.h. weniger ad hoc, im Sinne von weniger zufällig) auftritt als eine andere Handlung.

An dieser Stelle sollen die Ausführungen PARSONS über den Aufbau des personalen Systems nicht weiter dargestellt werden,

Wichtig für den Gedankengang ist, daß das personale System und das soziale System fast unmerklich ineinander übergehen, wenn man in Rechnung stellt, daß die Umwelt des Individuums (und damit der Orientierungs- bzw. Handlungsraum) nicht nur aus physikalischen Objekten, sondern auch aus anderen Individuen (sozialen Objekten) besteht.

Die Interaktion zwischen zwei personalen Handlungs- bzw. Erwartungssystemen stellt die kleinste mögliche Einheit eines sozialen Systems dar. Die interaktive Beziehung zeichnet sich, im Gegensatz zu den Beziehungen mit physikalischen Objekten, durch ein reziprokes Muster aus, das PARSONS an anderen Stellen, in Anlehnung an SEARS, "double contingency" nennt:

"But in the case of interaction with social objects (Unterstreichung von mir, H.-P.F.) a further dimension is added. Part of ego's expectation, in many cases the most crucial part, consists in the probable reaction (Unterstreichung im Original kursiv) of alter to ego's possible action, a reaction which comes to be anticipated in advance and thus to affect ego's own choices" (SS, S. 5). Mit anderen Worten: in sozialen Systemen ist das Verhalten des Akteurs nicht nur abhängig von den Erwartungen (Vorstellungen, Meinungen) des Akteurs über die Beschaffenheit der physikalischen Objekte, sondern auch von den Erwartungen über die Reaktion der anderen Mitglieder des sozialen Systems auf ein mögliches Verhalten des Akteurs.

Da diese beiden Komponenten auch in den Entscheidungsprozeß der anderen Individuen eingehen, ist somit die Möglichkeit für die Ausbildung reziproker Verhaltensmuster und damit die Grundlage für die Struktur eines sozialen Systems geschaffen. Beispielhaft (nicht analog!) übertragen läßt sich die Reziprozität mit den ursprünglichen freien Valenzen der Atome vergleichen, die in einem Molekül gebunden werden, welches dann eine selbständige Einheit, und nicht nur die Summe der daran beteiligten Atome, darstellt.

Die zweite Eigenschaft, die nach PARSONS ein soziales System konstituiert, liegt in der Herausbildung einer gemeinsamen Menge von Zeichen und Symbolen (Bedeutungsgehalte von Objekten) aus den Mengen der Bedeutungsgehalte, die die Beziehung der einzelnen Akteure zu den Objekten ihrer jeweiligen Umwelt charakterisieren. Diese Menge der gemeinsamen Bedeutungsgehalte, Zeichen und Symbole wird durch den Begriff "Kultur" umschrieben. Sie stellt die Basis jeglicher Kommunikation dar.

Es ist offensichtlich, daß die Entstehung reziproker Erwartungsmuster von der Kommunikation der Interaktionspartner untereinander abhängig ist, wobei die Ausdifferenzierung der Kommunikationsinhalte zu mehr oder weniger konsistenten Kulturmustern wiederum eine Folge der Interaktionen zwischen den Partnern ist.

Obwohl der Grad der Konsistenz und Differenziertheit des "kulturellen Systems" keine notwendige Bedingung für die Definition eines sozialen Systems ist, bezieht sich PARSONS in seiner Analyse in erster Linie auf soziale Systeme, die auf "kultureller" Ebene schon einen gewissen Konsistenzgrad aufweisen:

"When symbolic systems of interaction which can mediate communication have emerged we may speak of the beginnings of a "culture" which becomes part of the action systems of the relevant actors. It is only with systems of interaction which have become differentiated to a culture level that we are here concerned. Though the term social system may be used in a more elementary sense, for present purposes this possibility can be ignored and attention confined to systems of interaction of a plurality of individual actors oriented to a situation and where the systems includes a commonly understood system of cultural symbols" (SS, S. 5).

Wir können damit zusammenfassen: Soziale Systeme bauen sich auf der Grundlage personaler Systeme auf, welche die Handlungsträger des sozialen Systems bilden. Das soziale System ist gekennzeichnet durch reziproke Erwartungsmuster zwischen den Handlungsträgern und durch ein Mindestmaß gemeinsamer Symbole und Bedeutungsgehalte in den Beziehungen zwischen den Handlungsträgern.

3.2 Versuch einer Zielanalyse komplexer sozialer Systeme

Das Zitat am Ende des letzten Kapitels kennzeichnete bereits den Sprung von der dyadischen Betrachtungsebene sozialer Systeme zu einer Ebene, die ein konsistentes und ausdifferenziertes soziales System mit Subsystemen voraussetzt. In dieser nicht weiter begründeten Polarität stehen den relativ stark fluktuierenden, personengebundenen sozialen (Interaktions-) Systemen komplexe und persistente Systeme gegenüber, die über Generationen hinweg Bestand haben. Hierfür verwendet PARSONS den Terminus "Gesellschaft", aus dem sich auch die makrosoziologische Bedeutung der Sozialisation ergibt (SS, S. 19):

"If we add the consideration of duration sufficiently long to transcend the life span of the normal human individual, recruitment by biological reproduction and socialization of the oncoming generation become essential aspects of such a social system. A social system of this type, which meets all the functional prerequisites of long term persistence from within its own resources, will be called a society (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.).

Für die Zielanalyse komplexer sozialer Systeme ist es nun sehr bedeutend, daß PARSONS mit Nachdruck darauf hinweist, daß Struktur und Funktion personaler Systeme und sozialer Systeme (Gesellschaften) zwar eng zusammenhängen, aber keinesfalls gleicher Art sind (SS, S. 17/18; S. 202).

Die Handlungen der beteiligten personalen Systeme (motivational processes) haben für das soziale System andere Konsequenzen als für das personale System.

Der Ursprung dieser Unterscheidung ist in einem weiteren Axiom PARSONS' zu suchen: personale und soziale Systeme besitzen die Tendenz, sich selbst zu erhalten.

Für organische Systeme ist dieses Axiom nicht allzu problematisch. Die Tendenz zur Selbsterhaltung ist im PARSONSschen

Modell des personalen Systems klar impliziert. Jede Aktion einer Person ist ein Ausdruck des "Arrangements" mit den Objekten der Umwelt, das zur Erhaltung des personalen Systems (und sei es nur auf der Ebene der Energiebeschaffung) eine notwendige Bedingung ist. In welchem Maße diese Bedingung durch einzelne Handlungen erfüllt werden, d.h., in welchem Maße sie funktional sind, ist eine andere Frage.

Ausgehend von der Tatsache, daß organische Systeme eine empirisch beobachtbare, relativ integrierte Struktur (Organisation) ihrer Elemente und Mechanismen besitzen (worauf sich das Axiom der Selbsterhaltung stützt), überträgt er die Tendenz zur Selbsterhaltung auch auf soziale Systeme, da diese ebenfalls einen bestimmten Grad der Strukturiertheit und Organisation aufweisen (vgl. SS, S. 19). Durch diesen Analogieschluß setzt PARSONS durchaus die organizistische Modellvorstellung SPENCERS (1897) fort, wenngleich er in vieler Hinsicht Impulse setzt, die weit über die "klassische Soziologie" hinausgehen.

Ogleich das Axiom der Selbsterhaltung für personale und soziale Systeme gilt, so unterscheiden sie sich doch fundamental in den Konsequenzen, welche die Selbsterhaltungstendenz nach sich zieht.

Der heuristische Wert eines solchen Postulats liegt darin, daß es die Ableitung weiterer Annahmen fordert, die plausibel genug sind, um als notwendige oder alternative Unterziele zur Erhaltung des Systems gelten zu können. Diese "Problemlösungsmodi" sind per definitionem funktional im Hinblick auf die Systemerhaltung oder um den Sprachgebrauch der Funktionalisten zu übernehmen: sie stellen "functional prerequisites" dar. Empirisch beobachtbare Phänomene können nun nach ihrer Dienlichkeit zur Erreichung von funktional notwendigen Unterzielen beurteilt werden. Die Formulierung notwendiger Unterziele und die Zuordnung empirischer Mechanismen zu die-

sen Zielen haben den wissenschaftslogischen Charakter von Postulaten. Erst die Evaluation eines postulierten Mittels im Hinblick auf seine Funktionalität bei der Erreichung des gesetzten Zieles ist empirisch überprüfbar.¹⁾

Hierin, in den Unterzielen und den adäquaten Mitteln (Mechanismen) unterscheiden sich die beiden Systeme. Während das personale System durch "motivationale Prozesse" (PARSONS), wie Lernen, Identifikation, Repression, Projektion usw. zu einem Arrangement seiner Bedürfnispositionen mit den Objekten der Umwelt zu kommen sucht, steht das soziale System vor dem Problem, die Vielfalt der Handlungen seiner Mitglieder in einer Weise zu ordnen und zu koordinieren, daß der Bestand des sozialen Systems als einer Einheit mit eigener Identität gesichert werden kann. Die "Interessen" der beiden Systeme müssen sich dabei durchaus nicht decken.

Bevor der Mechanismus der Sozialisation als funktionale Systemkomponente im Modell PARSONS' genauer lokalisiert werden kann, müssen seine Annahmen über die Unterziele dargestellt werden.

Es ist hinreichend bekannt, daß im Gesamtwerk von PARSONS an verschiedenen Stellen Theoriefragmente und Begriffe verwendet werden, die nicht immer konsistent sind und damit eine adäquate Explikation erschweren. So decken sich auch die Darstellungen der Zielhierarchie sozialer Systeme in den verschiedenen Arbeiten nur teilweise. Die ältere Version wird in "The Social System" entwickelt (vgl. SS, S. 26-36). Sie soll nur kurz skizziert werden. Das "Oberziel" der Systemerhaltung, das soziale Systeme gemeinsam mit personalen Systemen haben, reduziert sich bei PARSONS auf die Strukturerhaltung des Systems. Die Struktur aber wird primär als ein Geflecht von Rollenbe-

1) Die funktionalistische Denkweise besitzt allerdings eine trügerische Eleganz, die leicht dazu verführt, ungewollt tautologische Erklärungen oder Leerformeln zu liefern. (Vgl. hierzu MITCHELL (1967, S. 65-68), CANCIAN (1968), SCHOTTE (1971a, b).

ziehungen betrachtet. Die Rollen, und weniger die einzelnen Handlungen, sind die entscheidenden Einheiten für die Analyse sozialer Systeme (vgl. SS, S. 25).

Die Erhaltung der Rollenbeziehungen eines Systems ist das oberste Ziel, zu dessen Erreichung die "functional prerequisites" als Unterziele notwendig sind. Zerfallen die Rollenbeziehungen (Desintegration), dann verliert das System seine Identität und hört auf, zu existieren. Strukturerhaltung bzw. Stabilität der Rollenmuster sind adäquate Designata des Oberzieles "Systemerhaltung".

PARSONS weist ausdrücklich darauf hin, daß er unter "Erhaltung" nicht nur die starre Beibehaltung bestimmter Rollenstrukturen, sondern auch deren "orderly process of developmental change" (im Gegensatz zur Desintegration) versteht (vgl. SS, S. 27).

Dazu postuliert PARSONS drei Unterziele:

- (1) Das System muß in der Lage sein, ein Minimum der Bedürfnisse befriedigen zu können (SS, S. 27/28).
- (2) Das System muß in der Lage sein, ein Minimum an Unterstützung durch einen genügend großen Teil seiner Mitglieder zu finden.

Das Ziel der Mitarbeit und Unterstützung kann nur erreicht werden, wenn die Mitglieder in adäquater Weise dazu motiviert werden können (SS, S. 26). Dies setzt aber das Vorhandensein bestimmter Ressourcen voraus, die es ermöglichen, Motive zu aktivieren, zu steuern und in genügendem Ausmaß zu befriedigen. Hier setzt der dritte Aspekt an:

- (3) Das soziale System muß ein Minimum gemeinsamer Zeichen und Symbole (Sprache) und adäquater (instrumenteller) Ressourcen besitzen.

Die neuere Version (vgl. PARSONS et al., 1953, S. 172 ff. und SMELSER/PARSONS, 1956, S. 16-18) unterscheidet sich von dem eben dargestellten Modell durch eine gewisse begriffliche und systematische Differenzierung.

(1) Systemadaption

Hierbei handelt es sich offensichtlich um eine begriffliche Fassung des Oberzieles "Systemerhaltung", die den Aspekt des Wandels besser berücksichtigt: "Successful adaption involves (a) an accomodation of the system to inflexible "reality demands", and (b) an active transformation of the situation external to the system" (PARSONS et al., 1953, S. 183).

(2) Mechanismen zur Erreichung (kollektiver) Systemziele

Ein System ist in der Lage, über die reine Adaption hinaus, Ziele und Aufgaben zu formulieren. In gewisser Weise hängen die Systemziele mit dem zweiten Aspekt (b) der Adaption zusammen.

"It is necessary, moreover, if the situation is to be "mastered" and not simply "accomodated to", for these universalistically defined properties to be perceived and dealt with the specific contexts of relevance to given goal - interests" (PARSONS et al., 1953, S. 183). Zur Erreichung der Ziele muß das System deshalb in der Lage sein, seine Mitglieder für bestimmte Aktivitäten zu motivieren (vgl. (1) und (2) der älteren Version).

(3) Handlungsintegration

PARSONS' zentrales Interesse gilt dem "HOBBESSchen Problem der Ordnung". Hier geht er es von der individuellen Seite an. Die Erreichung von Systemzielen setzt voraus, daß die Aktionen der daran beteiligten Individuen zu relativ stabilen Interaktionen koordiniert werden können. Daraus ergeben sich zwei weitere Grunderfordernisse:

a) "Pattern Maintenance": The tendency to stabilize the system in the face of pressures to change institutionalized values through cultural channels may be called the "pattern maintenance" function ..." (SMELSER/PARSONS, 1956, S. 16/17).

b) "Tension Management": Motivational tensions, arising from strains in any part of the social situation or organic or other intrapersonal sources, may threaten individual motivation to conformity with institutionalized role expectations. Stabilization against this potential source of change may be called "tension management" (SMELSER/PARSONS, 1956, S. 16/17).

Auf diesen Problemkreis soll im nächsten Abschnitt noch näher eingegangen werden, weil hier der Ansatzpunkt für den Sozialisationsprozeß als Systemkomponente liegt.

"Pattern Maintenance" und "Tension Management" sind natürlich nicht nur Mechanismen, die zur Integration einzelner Interaktionsmuster führen, sondern sie lassen sich genau so gut auf das Gesamtsystem beziehen. PARSONS verwendet die beiden Begriffe selbst nicht immer einheitlich. Die Tatsache, daß er daraus unmittelbar seine Theorie der Sozialisation und der sozialen Kontrolle ableitet (vgl. Kap. 3.3.2), lassen es berechtigt erscheinen, sowohl "Pattern Maintenance" als auch "Tension Management" unter dem individualistischen Aspekt der Zielerreichung zu betrachten.

Der kollektivistische Aspekt, der bei PARSONS eher unter dem Namen "Integration" zu finden ist, kann dann als das funktionale Prärequisit der "Systemintegration" gesondert betrachtet werden.

(4) "Systemintegration"

Nimmt man Gesellschaften als Bezugsgrößen, dann reicht die relative Stabilität der einzelnen Interaktionsmuster

zur Erreichung "kollektiver" Systemziele nicht aus. Die einzelnen Interaktionssysteme müssen ihrerseits zu größeren Mustern zusammengefaßt werden; es muß zu einer funktionalen Aufteilung im Hinblick auf die verschiedenen Ziele kommen, und es muß eine gewisse Dauerhaftigkeit und Stabilität, sowohl der Ziele, als auch der Mittel (Muster), gewährleistet werden.

Der Prozeß der Systemintegration ist ein klassisches Gebiet makrosoziologischer Analyse, das unmittelbar mit dem Prozeß der Differenzierung (z.B. Arbeitsteilung) und Institutionalisierung zusammenhängt.

Aus diesen Ausführungen läßt sich für komplexe soziale Systeme das folgende Zielhierarchie-Modell ableiten:

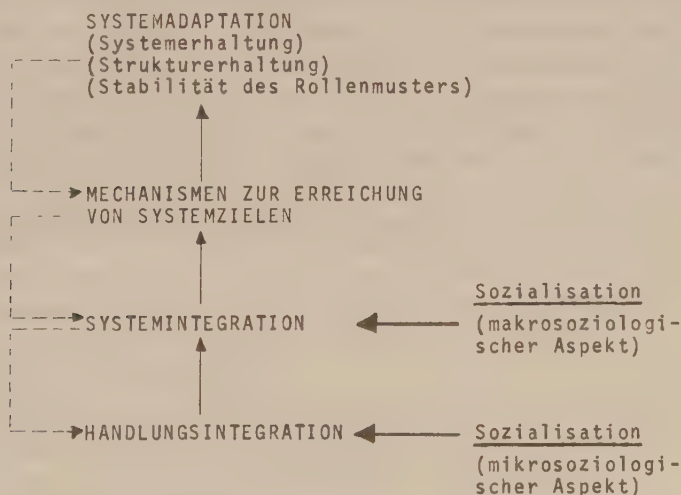


Abb. 1 Zielhierarchie komplexer sozialer Systeme nach PARSONS

Die Vorstellung eines strukturell-funktionalen Aufbaus sozialer Systeme führt von der konkreteren Basis zu immer breiteren und abstrakteren Zielebenen. Die gestrichelten Pfeile

von oben nach unten deuten an, daß andererseits bei der Erstellung solcher Systemmodelle von den generellsten Oberzielen ausgegangen wird. Systemadaptation erfordert die Formulierung entsprechender Systemziele und die Bereitstellung adäquater Ressourcen zur Motivation der Handlungsträger (personale Systeme) des sozialen Systems. Dies wiederum setzt die Kanalisierung und Gruppierung ("Allokation") bei verschiedenen Rollen voraus (Systemintegration). Später (vgl. Kap. 3.4) soll gezeigt werden, daß hierfür die Annahme eines systemumfassenden makrosoziologischen Sozialisationsmechanismus, der die Rekrutierungs- und Allokationsprobleme auf institutionalisierter Basis übernimmt, sinnvoll ist. Die Handlungsintegration setzt dagegen mikrosoziologische Sozialisationsprozesse voraus. Da die Handlungsträger mit Bedürfnissen und Motivationen ausgestattet sind, die sich nicht von vornherein mit den Rollenanforderungen decken müssen, sind für die Integration individueller Handlungen in funktionale Rollenmuster Prozesse der Vermittlung und Einübung erforderlich. Diese Sozialisationsprozesse sind mikrosoziologischer Art, weil sie unmittelbar zwischen Handlungsträgern auf interaktiver Basis stattfinden. Im nächsten Kapitel sollen die Annahmen von PARSONS dazu etwas genauer expliziert werden.

3.3 Der funktionale Beitrag mikrosoziologischer So- zialisationsmechanismen

3.3.1 Interaktives Gleichgewicht als Voraussetzung für Handlungsintegration

Wie bereits angedeutet wurde, haben mikrosoziologische So-
zialisationsprozesse die Funktion, die unterschiedlichen
Interessen der beteiligten personalen Handlungssysteme so
auszugleichen, daß gleichzeitig für das soziale System not-
wendige relativ stabile Interaktionsmuster entstehen bzw. er-
halten werden. Sozialisationsprozesse dienen somit unmittel-
bar der Integration einzelner Aktionsmuster. Sie bilden die
Voraussetzung für die Aufrechterhaltung der Interaktions-
muster ("Pattern Maintenance") und für den Ausgleich diver-
gierender Orientierungstendenzen ("Tension Management").

Die Aufrechterhaltung von Interaktionsmustern setzt die Mög-
lichkeit voraus, daß es in den Beziehungen zwischen den In-
teraktionspartnern zu relativ stabilen Zuständen kommen kann.
Zur Kennzeichnung dieses Zustandes führt PARSONS axiomatisch
die Annahme eines Gleichgewichts in Interaktionssystemen ein.

Das Gleichgewichtssaxiom ist wohl die umstrittenste Annahme
PARSONS'. Obwohl es explizit nur für die kleinste Systemein-
heit, der Interaktion, formuliert wurde, führte die Gleichge-
wichtsannahme zu einer ideologischen Spaltung in "Gleichge-
wichtstheoretiker" (als deren Protagonist PARSONS gilt) und
in "Konflikttheoretiker"¹⁾.

Die Tatsache, daß es keine konfliktfreie Gesellschaft gibt,
hat PARSONS den Vorwurf eingebracht, er habe ein konservati-
ves, harmonizistisches Gesellschaftsbild, welches den Tat-
sachen nicht entspreche.

Ziel der Modellanalyse ist es, die soziologische Einbettung
des Sozialisationsbegriffs in gesellschaftliche Bezüge aufzu-

1) Vgl. etwa COSER (1956), DAHRENDORF (1961), insbesondere
den Abschnitt "Pfade aus Utopia".

zeigen. Deshalb ist hier eine detaillierte Kritik der PARSONSschen Annahmen nicht angebracht. Dies soll aber auch keinesfalls eine Identifikation etwa mit dem Gleichgewichtsaxiom bedeuten, zumal nicht klar ersichtlich ist, wie stark er das Gleichgewichtsaxiom verallgemeinert. Ursprünglich entwickelt er es jedenfalls aus der Gleichgewichtstendenz persöner Systeme.

Das Individuum tendiert nämlich nicht nur dazu, zu einem Arrangement mit seiner Umwelt zu kommen (adaptive Systemerhaltung), sondern es besteht darüber hinaus die Tendenz, das einmal erreichte Arrangement stabil zu halten. Das Individuum wird so lange in einem bestimmten Zustand mit seiner Umwelt verharren, bis eine Veränderung der Umwelt das Individuum zwingt, den alten Zustand zu verteidigen oder nach einer neuen "optimalen" Individuum-Umwelt-Relation zu suchen (PARSONSsches Trägheitsgesetz):

"... we are assuming that the continuance (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.) of a stabilized motivational process in a stabilized relationship to the relevant objects is to be treated as not problematical (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.) ... This assumption ... may be compared to the first Newtonian law of motion, the law of inertia ..." (SS, S. 204).

Da die Interaktion nichts anderes ist als eine besondere Form der Individuum-Umwelt-Beziehung, in der "Alter" ein soziales Objekt der Umwelt "Egos" darstellt, und umgekehrt, muß es auch in Interaktionssystemen einen Gleichgewichtszustand geben, wenn das Axiom für personale Systeme gelten soll.

Es wurde bereits dargestellt (vgl. Kap. 3.1), daß Interaktionssysteme durch komplementäre Erwartungsmuster gekennzeichnet sind. PARSONS definiert den Gleichgewichtszustand eines sozialen (Interaktions-) Systems deshalb wie folgt:

"An established state of the social system is a process of complementary interaction of two or more individual actors

in which each conforms with the expectations of the other('s) in such a way that alter's reaction to ego's actions are positive sanctions which serve to reinforce his given need-dispositions and thus to fulfill his given expectations. This stabilized or equilibrated interaction process is the fundamental point of reference for all dynamic motivational analysis of social process.

It is certainly contrary to much the common sense of the social sciences, but it will nevertheless be assumed that the maintenance if the complementarity of role-expectations, once established, is not problematical (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.), in other words that the "tendency" to maintain the interaction process is the first law of social process (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.)" (SS, S. 204/205).

Wenn aber die Beibehaltung eines Gleichgewichtszustandes bei Konstanz aller anderen Umweltfaktoren nicht problematisch für den Systemerhalt (vgl. S. 22) ist, dann muß sich die Fragestellung auf die Umstände konzentrieren, welche der Erreichung eines Gleichgewichtszustandes im Wege stehen. PARSONS unterscheidet hier zwei Fälle:

- (1) Interaktionen sind komplementäre Beziehungen zwischen Rollenträgern (vgl. SS, S. 25). Die gegenseitigen Erwartungen, die es zu stabilisieren gilt, sind nicht angeboren, sondern werden gelernt. Es kann demnach zu keinem Gleichgewichtszustand eines Interaktionssystems kommen, bevor die beteiligten Individuen die entsprechenden Rollenorientierungen gelernt haben. Genau an diesem Punkt setzt PARSONS den Mechanismus der Sozialisation an:

"The acquisition of the requisite orientations for satisfactory function in a role is a learning process, but it is not learning in general, but a particular part of learning. This process will be called the process of socialization (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.) ..." (SS, S. 205).

- (2) Es muß der Tatsache Rechnung getragen werden, daß personale Systeme sich selbst steuernde Einheiten sind, deren Handlungen noch nicht allein durch die Übernahme von Rollenorientierungen determiniert sind.

Da das personale System und das soziale System unterschiedliche Mechanismen der Systemerhaltung besitzen, ist es möglich, daß die individuellen Verhaltensmuster von den integrativen Rollenorientierungen des sozialen Systems abweichen.

PARSONS klassifiziert solche Verhaltenstendenzen als "Abweichung" unter der Voraussetzung, daß das betreffende Individuum eine ausreichende Möglichkeit gehabt hatte, den entsprechenden Sozialisationsprozeß für die Übernahme der Rollenorientierungen durchzumachen. Unter diesen Bedingungen der Abweichung von der Gleichgewichtsnorm werden Mechanismen der sozialen Kontrolle wirksam.

"A mechanism of social control, then, is a motivational process in one or more individual actors (Unterstrichenes im Original kursiv) which tends to counteract (Unterstrichenes im Original kursiv) a tendency to deviance to the fulfillment of role expectations, in himself or in one or more alters. It is a reequilibrating mechanism (SS, S. 206).

3.3,2 Sozialisation und soziale Kontrolle als funktionale Gleichgewichtsmechanismen

Aus Punkt (1) des letzten Kapitels geht hervor, daß Sozialisationsprozesse bei PARSONS eine notwendige Bedingung zur Erreichung eines gleichgewichtigen Systemzustandes darstellen.

Da ein Gleichgewicht dadurch gekennzeichnet ist, daß jeder Rollenträger die Rollenerwartung der Rollenpartner erfüllt, müssen die notwendigen "Reaktionen" für die Entsprechung vorher in das Verhaltenspotential des Individuums aufgenommen werden.

So einleuchtend die Funktion der Sozialisationsprozesse ist, so problematisch sind sie in ihrem Zusammenhang mit der Gleichgewichtsannahme. Ein so definiertes Gleichgewicht setzt nämlich voraus, daß für einen bestimmten, konstant gesetzten Umweltkontext Rollen existieren, deren Beziehungen untereinander durch Rollenerwartungen so "vorprogrammiert" sind, daß im Idealfall eine Optimierung der Bedürfnisdispositionen der einzelnen Rollenträger (Handlungssysteme) in Bezug auf ihre Rollenpartner (soziale Objekte) und auf die physikalische Umwelt möglich ist.

PARSONS' Überlegungen tragen den Charakter eines Gedankenexperimentes. Ausgehend von einem Idealzustand, der zugegebenermaßen nie erreicht wird (vgl. SS, S. 44), werden verschiedene plausible Störbedingungen durchgespielt, zu deren Überwindung dann bestimmte empirisch überprüfbare Systemmechanismen abgeleitet werden können.

- (1) Der erste Störfaktor, die Nichtbeherrschung der Rollenorientierung, wird durch die Systemkomponente "Sozialisation als Lernen von Rollenorientierungen" kontrolliert. Die Funktionalität einzelner Sozialisationsprozesse (d.h. ihre Effizienz als Systemkomponente) kann dann durch das Verhältnis der Menge der gelernten Rollenorientierung-

gen eines Rollenträgers zu der idealen Gesamtmenge der, einer Rolle zugeordneten, Rollenorientierungen bestimmt werden.

An diesem Punkt wird schon deutlich, wie schwierig es wird, den Sprung von dem axiomatisch abgesicherten Gedankenexperiment zu empirisch überprüfbaren Aussagen über den Sozialisationsprozeß als Systemkomponente zu vollziehen.

- (2) PARSONS bringt einen weiteren Störfaktor in unmittelbaren Zusammenhang mit Sozialisationsprozessen, nämlich die Änderung der Situation (Umwelt).

Es ist nicht plausibel, anzunehmen, der Umweltkontext bleibe auf längere Zeit konstant. Ändert sich aber die Situation, dann ändern sich auch die Bedingungen für das Gleichgewicht des Systems. Manche Rollenorientierungen, die vorher "optimal" waren, müssen nun durch neue ersetzt werden, wenn das System seinem Idealzustand zustreben will. Dadurch werden neue Lernprozesse (d.h. Sozialisationsprozesse) notwendig.

"Changes in the situation as such may be said to present new learning problems and thus fall within the scope of socialization" (SS, S. 205).

Aus der Beziehung zwischen Rollenstruktur und Gleichgewicht als Systemziel lassen sich also zwei Bedingungen für das Eingreifen von Sozialisation als funktionalen Mechanismus ableiten, die Nichtbeherrschung von Rollenorientierungen und die umweltbedingte Änderung von Rollenorientierungen. Sozialisation dient dabei primär der Erreichung (im Gegensatz zur Wiederherstellung) eines interaktiven Gleichgewichts.

- (3) Die dritte Störquelle liegt im Individuum selbst. Abweichungen sind motivierte Handlungen, die sich aus der unterschiedlichen Bedürfnisstruktur der Mitglieder, und damit aus unterschiedlichen Individuum-Umwelt-Relationen,

erklären lassen. Um ein Systemgleichgewicht zu erhalten, müssen demnach Kontrollmechanismen in Gang gesetzt werden, welche die individuellen Abweichungen von den kulturell vorgeschriebenen Rollenorientierungen (SS, S. 206) in tolerablen Grenzen halten,

Die soziale Kontrolle wird von PARSONS als ein Mechanismus zur Wiederherstellung bzw. Erhaltung des gestörten Gleichgewichts konzipiert, im Gegensatz zur Sozialisation als einem Mechanismus zur Herstellung bzw. Ermöglichung des Gleichgewichts.

Ebenso wie Sozialisationsprozesse finden die Vorgänge sozialer Kontrolle ihren empirischen Niederschlag in den Individuen selbst. Soziale Kontrolle ist somit eine Umschreibung für die korrigierenden Aktivitäten des Individuums, die durch eine Diskrepanz zwischen einem Standard (Rollenerwartung, Norm) und dem tatsächlichen Verhalten ausgelöst werden.

Es können dabei zwei Möglichkeiten unterschieden werden (vgl. die Definition von sozialer Kontrolle; Kap. 3.3.1, Punkt (2)):

(a) "Internalisierte Kontrolle"

Die Rollenorientierungen wurden im Laufe des Sozialisationsprozesses so stark in die Persönlichkeitsstruktur integriert (Internalisierung), daß sie als normative Standards, etwa in Form eines Ober-Ich, abrufbar sind, um die Entscheidung zwischen verschiedenen Handlungsalternativen in einer Situation herbeiführen zu können. Oder es kommt zu einer "Fehlermeldung", wenn Verhalten und Norm nicht übereinstimmt. In diesem Fall werden weitere intraindividuelle Prozesse in Gang gesetzt, welche die Verarbeitung dieser Diskrepanz zum Ziele haben. PARSONS bezieht sich dabei auf die FREUDSchen Verteidigungsmechanismen wie Verdrängung, Projektion usw..

Es kann aber auch zu einer Veränderung der internen Standards kommen, was mit einem Lernvorgang gleichzusetzen ist. Die internalisierte Kontrolle ist sozusagen das Idealziel der Sozialisation; sämtliche Rollenorientierungen werden so internalisiert, daß die Beibehaltung des Gleichgewichtes des sozialen Systems durch die Selbststeuerung der beteiligten Handlungssysteme gewährleistet wird und externe (d.h. interindividuelle) Impulse nicht nötig sind. Mit anderen Worten: Die Harmonie des Systems wird mit den intraindividuellen Konflikten der beteiligten Interaktionspartner erkauft, weil die "Interessen" des Systems in die Bedürfnisdispositionen des Individuums eingegangen sind.

Im Zusammenhang mit dem Internalisierungskonzept entwickelt PARSONS eine spezielle Theorie familialer Sozialisation (vgl. PARSONS et al., 1955), auf die hier nicht weiter eingegangen werden kann (vgl. hierzu auch Kap. 3.5).

(b) "Interindividuelle Kontrolle"

Abweichungen des Einzelnen von den Rollenstandards werden von den Interaktionspartnern durch entsprechende Reaktionen zu korrigieren versucht. In diesem Zusammenhang wird besonders das Belohnungs-Bestrafungs - Paradigma relevant. Der Kontrollmechanismus wird dabei nicht durch das Vorhandensein eines perfekten Sozialisationsproduktes, dem Ober-Ich, ausgelöst, sondern eher umgekehrt durch die mangelnde Bereitschaft zur Übernahme der normierten Rollenorientierungen.

Zwar weiß das Individuum wohl, welches Rollenverhalten in einer Situation angemessen wäre, denn die ausreichende Möglichkeit des Individuums, vorher einen adäquaten Sozialisationsprozeß zu durchlaufen, ist ja bei PARSONS die Bedingung für das Einsetzen der sozialen Kontrolle, aber die Bedürfnisdispositionen des Individuums haben eine höhere Priorität bei der Auswahl der Handlungsalternative als die Rollenorientierung.

Da das Individuum von sich aus keinen Anlaß hat, eine Handlungsalternative zu wählen, die seinen Bedürfnissen weniger optimal entgegenkommt (PARSONSsches Trägheitsgesetz), wird das aus dem Gleichgewicht geratene System durch die sanktionierende Beeinflussung der Rollenpartner wieder in ein Equilibrium überführt.

Auch das ist natürlich ein Idealfall, der nicht nur das Gelingen der sozialen Kontrolle voraussetzt, sondern auch die vollständige Internalisierung der Rollenorientierungen durch die anderen Systemmitglieder, oder Bedürfnisdispositionen dieser Mitglieder, die durch die Handlung der Bezugsperson eine Einschränkung ihrer optimal erreichbaren Befriedigung erfahren haben.

Im Grunde genommen hat die interindividuelle soziale Kontrolle die Funktion, die Mängel des offensichtlich nicht ganz erfolgreich verlaufenen Sozialisationsprozesses nachzuholen, wobei es empirisch betrachtet eine unlösbare Frage ist, wann ein Sozialisationsprozeß aufhört und die soziale Kontrolle beginnt. Im nächsten Abschnitt soll deshalb die von PARSONS vorgenommene Dichotomisierung einer kritischen Diskussion unterzogen werden.

3.3.3 Zur Problematik der begrifflichen Differenzierung zwischen Sozialisation und sozialer Kontrolle

Es ist nun zu fragen, ob die Differenzierung zwischen Sozialisation und sozialer Kontrolle auf mikrosoziologischer Ebene sinnvoll ist.

Sozialisationsprozesse im Sinne von PARSONS erfordern die Vermittlung der für die Interaktionsstabilität notwendigen Rollenorientierungen. Dies wird nicht ohne kontrollierende (d.h. positiv oder negativ sanktionierende) Maßnahmen seitens der Sozialisationsagenten ablaufen. Soziale Kontrolle in Form internalisierter Standards hängt insofern aufs engste mit Sozialisation zusammen, als diese Internalisierungen den idealen Endzustand von Sozialisationsbemühungen darstellen. Soziale Kontrolle abweichenden Verhaltens durch externe Instanzen wiederum ist empirisch identisch mit Sozialisation. Auch hier muß die Diskrepanz zwischen aktuellem Verhalten durch die Vermittlung des "richtigen" Verhaltens unter kontrollierenden Maßnahmen geschlossen werden. Durch den Ablauf des Mechanismus selbst läßt sich die begriffliche Differenzierung nicht rechtfertigen. Es bleibt der Unterschied, daß soziale Kontrolle erst bei "abweichendem Verhalten einsetzt. Bei PARSONS ist das der Fall, wenn der Handlungsträger "unbezweifelbar eine ausreichende Gelegenheit gehabt hat, die notwendigen Rollenorientierungen zu lernen" (vgl. SS, S. 206), d.h. also, nach Abschluß von Sozialisationsprozessen. Auf die Frage, wie bei Interaktionen empirisch zwischen Sozialisation und Kontrolle unterschieden werden kann, geht er nicht ein. Aus diesem Kriterium ergibt sich aber auch kein prinzipieller Unterschied im Ablauf der Mechanismen, sondern lediglich ein zeitlicher.

Es ist deshalb anzunehmen, daß PARSONS die Differenzierung zwischen Sozialisation und sozialer Kontrolle eher auf die makrosoziologischen Betrachtungsebene bezieht. Geht man von der, durch die kulturalanthropologische Analyse einfacher Gesellschaften belegten Vorstellung einer vorgeschalteten Sozialisations-

phase aus, in der das Individuum in den ersten Lebensabschnitten von dafür vorgesehenen Institutionen die gesellschaftsrelevanten Rollenorientierungen vermittelt bekommt, dann mag diese Unterscheidung sinnvoll sein. Nach Abschluß dieser Phase läßt sich die von PARSONS vorgenommene Voraussetzung für abweichendes Verhalten rechtfertigen. Auf makrosoziologischer Ebene stehen dann den institutionalisierten Sozialisationsinstanzen (z.B. Familie, Schule), welche die Sozialisationsfunktion gewährleisten, entsprechende Institutionen zur Kontrolle abweichenden Verhaltens (z.B. Gerichtsbarkeit) gegenüber. In diesem Fall haben wir es eher mit dem Funktionalitätsproblem im Hinblick auf das Unterziel "Systemintegration" (vgl. Abb. 1) zu tun. Darauf soll im nächsten Kapitel näher eingegangen werden.

Bezieht man jedoch Sozialisation und soziale Kontrolle auf das Unterziel "Handlungsintegration" (mikrosoziologische Ebene), dann handelt es sich um funktional äquivalente Mechanismen, denn beide werden in Gang gesetzt, um zur Stabilität der Rollenmuster bzw. des Interaktionsgleichgewichtes beizutragen.

Im Zusammenhang mit dem zu Anfang des Kapitels dargestellten Argument, daß beide Mechanismen einen Vermittlungsprozeß implizieren, stellt die funktionale Äquivalenz einen weiteren Grund dar, beide Mechanismen auf mikrosoziologischer Ebene zusammenzufassen.

3,4 Der funktionale Beitrag makrosoziologischer So- zialisationsmechanismen

Aus Abb. 1 geht hervor, daß auf makrosoziologischer Ebene die "Systemintegration" als Sozialisationsziel postuliert werden kann. In diesem spezifischen Sinn verwendet PARSONS an man-chen Stellen den Integrationsbegriff:

"Our recognition of the significance of integration implies that all systems, except for a limiting case, are differentiated and segmented to relative by independent units ... The functional problem of integration concerns the mutual adjustment of these "units" of subsystems from the point of view of their "contributions" to the effective functioning of the system as a whole" (PARSONS, 1961, S. 40, vgl. auch PARSONS, 1966, S. 10).

Die Erhaltung eines so komplexen Systems, wie Gesellschaften es sind, erfordert nicht nur die Institutionalisierung inter-aktionsstabilisierender Wertorientierungen in Rollen (vgl. SS, S. 38/39; S. 42 ff.), sondern auch die "Allokation" der Systemmitglieder in die vorhandenen bzw. notwendigen Rollen der Gesellschaft (vgl. SS, S. 113 ff.). Allokationsprozesse als funktionale Voraussetzung zur Integration des Gesamtsystems in organisierte Subsysteme zur Erfüllung systemadap-tiver Ziele (vgl. Abb. 1 und die ältere Version der Zielhier-archie in Kap. 3.2) können als makrosoziologische Sozia-lisationsmechanismen aufgefaßt werden. Dazu PARSONS: "The allocation of personnel between roles in the social system and the socialization processes of the individual are clearly the same processes (Unterstrichenes im Original kursiv, H.-P.F.) viewed in different perspectives. Allocation is the process seen in the perspective of functional significance to the social system as a system. Socialization on the other hand is the process seen in terms of the motivation of the individual actor (SS, S. 207)".

Bei der Analyse mikrosoziologischer Sozialisationsprozesse ist demnach die Bezugsgröße für die Beurteilung der Funktio-

nalität im Bereich individuellen Verhaltens, genauer im Grad der Übereinstimmung zwischen individueller Motivation personaler Systeme und den Rollenanforderungen sozialer Systeme zu suchen. Geht man von einer funktionalen Betrachtungsweise zu einer kausalen Explikation über, dann müßte man die abhängige Variable mikrosoziologischer Sozialisation im Verhalten des Sozialisanden ansiedeln.

Die Funktionalität makrosoziologischer Sozialisation ergibt sich dagegen aus dem Ausmaß, in dem es einer Gesellschaft gelingt, ihre Mitglieder in die vorhandenen Rollen zu schleusen, PARSONS geht dabei von dem ökonomischen Konzept der Knappheit (vgl. SS, S. 115) aus. Dem sozialen System steht ein Kontingent an Handlungsträgern mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Motivationen zur Verfügung. Dem steht ein Kontingent an Rollen mit unterschiedlichen Anforderungen und in unterschiedlicher Anzahl gegenüber. Und schließlich sind die Anreiz- und Belohnungsmöglichkeiten zur Motivation der Systemmitglieder nicht unbeschränkt. Voraussetzung für die Systemintegration ist die befriedigende Lösung des Allokationsproblems, welches sich hieraus ergibt: das Arrangement der drei unterschiedlichen Kontingente "Handlungsträger", "Rollen" und "Belohnungsressourcen".

Für die funktionale Analyse makrosoziologischer Sozialisationsprozesse stellt sich dann die Frage, welche Institutionen und Organisationen einen Beitrag zur Lösung des Allokationsproblems leisten, wie gut diese Funktionen ausgeführt werden, welcher Art diese Institutionen (z.B. Rechtssystem, Wirtschaftsverfassung) sind, welche Struktur die sich darauf aufbauenden Organisationen besitzen und in welcher Weise sie untereinander zusammenhängen.

3.5 Die Beschränkung von Sozialisation auf Kindheit und Jugend im familialen Bereich

Auf der mikrosoziologischen Ebene wurde die begriffliche Differenzierung zwischen Sozialisation und sozialer Kontrolle für wenig sinnvoll erachtet (vgl. Kap. 3.3.3).

Bei der makrosoziologischen Analyse führt sie zu der Frage, welche Organisationen primär Sozialisationsfunktionen und welche primär Kontrollfunktionen ausüben. Organisationen üben dann primär eine Sozialisationsfunktion aus, wenn sie der Systemintegration durch Allokation der Handlungsträger zu vorhandenen Rollen dienen. Die Kontrollfunktion von Organisationen setzt dagegen bei Personen an, die bereits diese Rollen innehaben, sie aber nicht zufriedenstellend ausführen. Eine klare Unterscheidung ist aber nur dann möglich, wenn man, wie PARSONS, von einer zeitlich vorgeschalteten Sozialisationsphase ausgeht. Dies wiederum impliziert die Konzeption eines makrosoziologischen Sozialisationsprozesses, der möglicherweise für einfache und statische Gesellschaften gilt, für komplexe und mobile Systeme jedoch unangebracht ist.

Die Integration des Individuums in die vorhandenen Rollen vollzieht sich in einer Art Laufbahn, an deren Ende der Handlungsträger als mehr oder weniger gut "sozialisiertes" Mitglied in die Gesellschaft entlassen wird. Die Güte der Sozialisation hängt von der funktionalen Leistung des Sozialisationsagenten und von der Bereitschaft und dem Vermögen des Sozialisanden ab. Nach Abschluß der Sozialisationsphase (in primitiven Gesellschaften typischerweise gekennzeichnet durch Initiationsriten, in modernen Gesellschaften durch juristische und kulturelle Fixierpunkte, wie Volljährigkeit, Schulabschluß, Konfirmation usw.) werden die Sozialisationsmängel, die sich von Fall zu Fall in abweichendem Verhalten niederschlagen, durch die Instanzen sozialer Kontrolle korrigiert.

In der mikrosoziologischen Ebene setzt PARSONS zwei Bedingungen für Sozialisation (vgl. Kap. 3.3.2):

- (1) Der Handlungsträger hat noch keine Gelegenheit gehabt, die Rollenerwartungen zu erwerben, und
- (2) die Rollenerwartungen ändern sich.

Daraus läßt sich jedoch nicht ableiten, daß diese Bedingungen nur in der Phase der Kindheit und Jugend des Individuums gegeben sind. PARSONS weist auch auf das lebenslange Auftreten mikrosoziologischer Sozialisationsprozesse hin (SS, S. 208), begründet aber seine Beschränkung auf die Kindheit mit der Behauptung, das Individuum werde durch die frühe Sozialisation so geprägt, daß eine spätere Änderung der Wertorientierungen wenig wahrscheinlich sei (SS, S. 208). Auf diese Weise wird es ihm möglich, den Ablauf mikrosoziologischer Sozialisationsprozesse unter psychologischen und sozialpsychologischen Bedingungen zu konstruieren, die mit der spezifischen alters- und entwicklungsbedingten Kind-Eltern-Interaktion zusammenhängen. Gleichzeitig gelingt ihm so ein Übergang zur makrosoziologischen Ebene. Diese Prozesse sind zwangsläufig vorgeschaltete Initiationsstufen in der Integration des Heranwachsenden und sie lassen sich überdies in abgrenzbaren Organisationen fixieren, nämlich der Familie bzw. dem Verwandtschaftsverband (SS, S. 228).

Die Dominanz frühkindlicher Sozialisation findet ihre Begründung in der Internalisierungstheorie von PARSONS, die in der Literatur zumeist als seine eigentliche Sozialisationstheorie referiert wird (vgl. FORSTENAU, 1969; BERLINER STUDIENKOLLEKTIV, 1969; REICHWEIN, 1970; FRÜHLICH/WELLEK, 1972).

In fünf, an die Klassifikation von FREUD angelehnten Sozialisationsphasen internalisiert das Individuum durch die Interaktion mit seinen Interaktionspartnern generelle Orientierungssysteme, die von Phase zu Phase differenzierter werden. Auf der Grundlage der Internalisierung der familialen Rollenmuster und der geschlechtsspezifischen Rollenorientierungen übernimmt der Heranwachsende allgemeine Orientierungsmuster, die bei Abschluß der erfolgreich verlaufenen eine Integration in

stabile bzw. gleichgewichtige Interaktionsbeziehungen ermöglicht.

Näher soll hierauf aber nicht eingegangen werden. Das Ziel der Modellanalyse ist die Bestimmung der Funktion von Sozialisationsprozessen und nicht eine detaillierte Kritik der PARSONSschen Sozialisationstheorie. Letzteres wurde bereits im Zusammenhang mit der Kritik der Rollentheorie von PARSONS von KRAPPMANN (1971, S. 102-114) vorgenommen.

Noch stärker auf die Sozialisationstheorie konzentriert, gelingt REICHWEIN (1970) in einer äußerst gründlichen Analyse der Nachweis, daß die Sozialisationstheorie von PARSONS nicht geeignet ist, Sozialisationsprozesse in komplexen, sich wandelnden Gesellschaften zu erklären. Sie ist in ihren Aussagen zugeschnitten auf das problematische Gleichgewichtspostulat und der ebenso fraglichen Definition abweichenden Verhaltens (vgl. Kap. 3.3.2), was sie als anpassungsmechanistische Stabilisierungstheorie qualifiziert, in der kein Platz für individuelle Verhaltensspielräume besteht.

Aus dieser Darstellung ergibt sich ein Sozialisationskonzept, das mikrosoziologisch auf die Kindheits- und Jugendphase des zu sozialisierenden Handlungsträgers beschränkt ist. Makrosoziologisch hängt der Sozialisationsprozeß von der Vermittlungsleistung des Familienverbandes, insbesondere der Kernfamilie, ab. Daraus ergeben sich Beschränkungen für den Geltungsbereich einer Sozialisationstheorie, die einigen Ausführungen von PARSONS an anderen Stellen widersprechen.

Zentral für diese Arbeit ist aber nicht der Nachweis von Inkonsistenzen im PARSONSschen Modell, sondern die Folgerungen, die sich daraus für die Bildung einer explikativen Sozialisationstheorie ergeben. Letzteres ist eine zwangsläufige Forderung, die sich aus dem neuesten Stand der Sozialisationsdiskussion ergibt, wo inzwischen wohl unbestritten von lebenslangen und ständig aktualisierten Sozialisationsprozessen ausgegangen wird. In der generellen Auswertung der Modellanalyse (Kap. 5) wird darauf ausführlicher eingegangen.

4 Das Modell von SPIRO

4.1 Soziale Rollen als vermittelndes Strukturmerkmal zwischen Individuum und Gesellschaft

Bei SPIRO (1961) kommt noch deutlicher zum Ausdruck, was bei der Analyse der PARSONSchen Modelle schon angeklungen ist, nämlich die Anwendung der funktionalistischen Systemannahme auf die Beziehung zwischen Person und Gesellschaft. SPIRO unterscheidet aber Gesellschaftsinteresse und personales Interesse strenger.

Für soziale Systeme gilt (vgl. SPIRO, 1961, S. 93-95, S. 98):

- (1) Das letzte, nicht mehr hinterfragbare Ziel ist der Systemerhalt (Ausgangspunkt der funktionalistischen Denktradition).
- (2) Die Erreichung der (Zwischen-)Ziele läuft über ein differenziertes Geflecht funktionaler (zielbezogener) Rollen.
- (3) Das Ausmaß der Zielerreichung hängt von der Adäquanz der Rollendurchführung ab.

Während bei PARSONS Rollen als individuelles Orientierungssystem durch die Strukturiertheit und relative Invarianz von Interaktionen erklärt werden (vgl. SS, S. 38), ist die Existenz von Rollen bei SPIRO eine funktionale Notwendigkeit für das soziale System. Sie sind keine theoretischen Konstrukte, sondern reale Elemente, die in der Struktur einer Gesellschaft verankert sind.¹⁾ Der Bestand des Systems ist dann gesichert, wenn es in der Sozialisationsphase gelingt, den Mitgliedern die Voraussetzungen für die adäquate Durchführung der vorhandenen Rollen (Positionen) beizubringen (vgl. hierzu LINTON, 1936, S. 14).

1) PARSONS verwendet den Rollenbegriff allerdings nicht einheitlich. Wenn er seine Erörterungen auf die gesellschaftliche Ebene ausweitet, dann kommt den Rollen durchaus ein realer Charakter zu.

Es wird noch zu zeigen sein, daß SPIRO, indem er die Interaktion als analytische Ebene überspringt, um unmittelbar nach der Integration von Gesellschaft und Individuum zu fragen, nicht, wie PARSONS, darauf angewiesen ist, einen institutionalisierten Allokationsmechanismus (vgl. Abb. 1) einzuführen.

Für das personale System gilt (vgl. SPIRO, S. 96):

- (1) Es ist definiert als ein organisiertes System motivationaler Tendenzen (Triebe, Bedürfnisse).
- (2) Die Art und Weise der Bedürfnisbefriedigung muß gelernt werden (Sozialisation).
- (3) Es handelt sich um ein funktionales System, dessen Ziele des physischen Überlebens (Adaptation), der intrapersonalen Anpassung (Adjustion) und der interpersonalen Integration (Integration) durch die Organisation von Handlungen zur Bedürfnisbefriedigung erreicht werden sollen.

Nachdem beide Systeme voneinander abgegrenzt sind, läßt sich die Frage nach den Stabilisierungsmechanismen des sozialen Systems stellen. Für SPIRO ist dies eine Frage nach der Rollenkonformität, denn wenn das soziale System von der Durchführung seiner Rollen abhängt, dann hängt die Stabilität des sozialen Systems von dem Ausmaß der Rollenübernahme durch seine Mitglieder ab. SPIRO nennt dies "cultural conformity".

Die Menge der individuellen Handlungen dient der Erhaltung des sozialen Systems, sofern es gelingt, diese Handlungen in das Geflecht der systemerhaltenden Rollen zu schleusen.

Wie aber kommt es dann zu "cultural conformity"?

"... cultural conformity is most frequently achieved because social systems satisfy personality needs". (SPIRO, S. 95). Durch diese Eigenschaften des sozialen Systems wird das Individuum motiviert, den Normen bestimmter sozi-

aler Rollen zu entsprechen; weil ja für das personale System seinerseits postuliert wurde, daß es dem Muster individueller Bedürfnisbefriedigung folge.

Die Rollen eines sozialen Systems wirken auf zweifache Art motivierend auf das Individuum (SPIRO, S. 103):

- (1) Durch die Übernahme einer Rolle wird das Individuum in die Lage versetzt, eigene Ziele zu erreichen, d.h. persönliche Bedürfnisse zu befriedigen ("intrinsic cultural motivation"). Ein Beispiel wäre der Arbeitslohn zur Sicherung des Lebensunterhaltes.
- (2) Rollen, welche für den Erhalt des sozialen Systems unbedingt notwendig sind ("mandatory"), sind mit der Möglichkeit negativer Sanktionen ausgestattet. Um solchen extern lokalisierten Bestrafungen zu entgegen, wird die individuelle Motivation aktiviert, bestimmten Rollenerwartungen nachzukommen ("extrinsic motivation").

Der Integrationseffekt sozialer Rollen ergibt sich demnach aus ihrer Doppelfunktion als Vehikel gesellschaftlicher und individueller Zielerreichung.

Die adäquate Ausführung der vorhandenen Rollen sichert den Bestand des Systems (soziale Funktion der Rolle). Sie erfordert aber entsprechendes Verhalten seitens der Rollenträger. Dieses wiederum wird durch die Tatsache ermöglicht, daß die Übernahme von sozialen Rollen mit der Befriedigung individueller Bedürfnisse gekoppelt ist (personale Funktion der Rolle). Die Darstellung des Sozialisationsprozesses ergibt sich dann aus der Frage nach den Mechanismen, die zur Übernahme sozialer Rollen ("Rollenkonformität") beitragen.

4.2 Sozialisation durch Internalisierung und Koordination

Die eine Möglichkeit, das Individuum zu sozialisieren, läuft über den bekannten Mechanismus der Internalisierung (vgl. etwa PARSONS), durch den das Individuum die Normen und Werte und gesellschaftlichen Ziele (und damit die Wichtigkeit der sozialen Funktion selbst!), die jeweils mit einer sozialen Rolle verbunden sind, und die dann in ganz bestimmten Rollenerwartungen ihren Niederschlag finden, sich so zu eigen macht, daß individuelle Motivation und soziales Interesse konvergieren und dadurch die Übernahme sozialer Rollen (Rollenkonformität, "cultural conformity") erklärt werden kann.

SPIRO mißt der Internalisierung einen großen Wert bei und möchte sie als den Aufbau eines "Ober-Ich" verstanden wissen (vgl. SPIRO, S. 116 ff).

Durch Internalisierung fallen als Ergebnis des Sozialisationsprozesses die soziale und personale Funktion der Rollen zusammen, dergestalt, daß die letztere in die erstere inkorporiert wird.

Rollenkonformität in aktuellen Interaktionssituationen läßt sich aber nicht allein durch das Vorhandensein eines "Ober-Ich" erklären.

SPIRO stößt damit auf das gleiche Problem, das auch bei PARSONS auftauchte. Einerseits ist Sozialisation - personal betrachtet - eine lebenslange Kette von Lernprozessen, weil sich nicht nur die individuellen Motivationen, sondern auch die sozialen Situationen (Umwelt, Rollen bzw. Rollenerwartungen) im Zeitverlauf ändern. Andererseits läuft der Teil der Lernprozesse, der zu Internalisierungen bzw. Ober-Ich-Bildung führt unter den spezifischen entwicklungspsychologischen Bedingungen der Kindheit und Jugend ab.

PARSONS weicht dem Dilemma aus, indem er Sozialisation faktisch auf diese frühe Lebensphase des Handlungsträgers be-

schränkt und den Rest der sozialen Kontrolle zuordnet, die dadurch zu einem Spezialfall der Sozialisation wird. Dies führt aber zu der zweifelhaften Implikation, daß Rollenkonformität ohne den Druck sozialer Kontrolle nur dann möglich ist, wenn das Individuum in seiner Sozialisationsphase die relevanten Rollenorientierungen internalisiert hat.

Mit Hilfe des Ansatzes von SPIRO kann das Problem befriedigender gelöst werden. In seinem Modell kann es nicht nur über den Weg der Internalisierung zu Rollenkonformität kommen, sondern auch allein deshalb, weil die Erfüllung einer Rolle der individuellen Zielerreichung (Bedürfnisbefriedigung) dient.

Aus der Sicht des Individuums hat die Rolle ausschließlich eine personale Funktion. Mit der sozialen Funktion muß es sich in keiner Weise identifizieren; sie interessiert es vielleicht überhaupt nicht, es kann sie ablehnen, oder sie ist ihm nicht bewußt.

Rollenkonformität ist somit die Funktion eines Kalküls, bei dem individuelle Motivation und soziale Rollenerwartung gegeneinander abgewogen werden.

Da das Individuum nicht frei disponieren kann, welche der mit einer Rolle verbundenen Verhaltenserwartungen es erfüllt, muß das Individuum lernen, seine Bedürfnisse und Ziele in einer Weise mit den gestellten Rollenerwartungen zu koordinieren, daß der durch die Rollenkonformität erhoffte Vorteil größer ist, als der Nachteil, der durch die Ablehnung der Rolle entsteht.

Kommt es zur Rollenkonformität, dann ist die soziale Funktion der Rolle nur ein "Nebenprodukt".

Es versteht sich, daß Konformität in diesem Kontext ein dimensionaler Begriff ist, der unterschiedliche Konformitätsgrade zuläßt.

Wichtig ist festzuhalten, daß damit ein Ansatz in die globale Sozialisationstheorie eingebracht wird, der es

ermöglicht, nicht nur wie bisher entwicklungs- und lerntheoretische Erkenntnisse auszuwerten, sondern auch die Ergebnisse der neueren Wissenschaftszweige, wie etwa die der experimentellen Sozialpsychologie, der allgemeinen Verhaltenstheorie und der Entscheidungstheorie usw. zur Erklärung von Sozialisationsprozessen heranzuziehen (vgl. TEIL II dieser Arbeit).

4.3 Ansatzmöglichkeiten und Grenzen des Modells für eine allgemeine Sozialisationstheorie

In der zuletzt diskutierten Möglichkeit, die Stabilität sozialer Systeme durch einen "Nebeneffekt" erklären zu können, der sich aus der Auseinandersetzung systemunabhängiger Individualbedürfnisse mit den systemnotwendigen Rollenerwartungen ergibt, liegt ein wesentlicher Fortschritt gegenüber dem PARSONSSchen Modell. Die starre Verbindung zwischen den Zielen des Gesamtsystems und denen seiner Untereinheiten wird gelöst.

Die anthropomorphistischen Annahmen, die den traditionellen funktionalistischen Gesellschaftsmodellen zugrundeliegen, können damit überwunden werden. Gleichzeitig wird eine Brücke geschlagen zu den modernen Ansätzen, wie sie in der "General-Systems"-Theorie verfolgt werden.¹⁾

Die Verquickung mechanistischer und organizistischer Vorstellungen mit der Beschreibung und Erklärung sozialer Systeme hat dazu geführt, die einzelnen Vorgänge innerhalb einer Gesellschaft in Funktionen zu sehen, hinter denen eine oberste Zielsetzungsinstanz steht, die mit Begriffen wie "Interesse", "Intention" oder gar "Bedürfnis" umschrieben wird. Sozialisation und soziale Kontrolle werden damit zu einem Instrument, welches innerhalb einer Gesellschaft planmäßig und rational von ihr selbst eingesetzt wird, um sich stabil zu halten.

Nun kann man zwar bestimmte Systemmerkmale als empirische Strukturen feststellen und beschreiben, wie etwa das Schulwesen einer Gesellschaft, ihre Entstehung aber nicht mit den funktionalen Bedürfnissen der Gesellschaft erklären, weil es die Gesellschaft als handelnde Einheit außerhalb einer modellhaften Vorstellung nicht gibt.

1) Vgl. etwa die Veröffentlichungen in der Zeitschrift "General Systems" oder die wertvollen Aufbereitungen für den soziologischen Bereich durch BUCKLEY (1967) und BERRIEN (1968)

Ganz anders liegt der Fall, wenn man davon ausgeht, daß die individuellen Handlungen neben ihrer (vom Individuum intendierten) Funktion zusätzliche Auswirkungen auf Struktur und Funktion des sozialen Systems haben können. Struktur und Stabilität einer Gesellschaft hängen dann nicht mehr ab vom Grad, in dem der vorgefertigte theoretische "Konstruktionsplan" in praxi erfüllt wird, sondern von den Bedingungen, unter denen die individuellen Handlungen unabhängig von ihrer personalen Funktion sich zu funktionierenden Strukturelementen des sozialen Systems verdichten. Die Entstehung und Stabilität eines sozialen Systems ist im Extremfall ein stochastischer Prozeß.

Allerdings hat SPIRO diese Konsequenz wohl kaum gesehen. Sonst wäre schwerlich zu erklären, warum er in seinen Ausführungen den Gedanken der "Kanalisation" hereinbringt, eines Sozialisationsmodells, das auf MURPHY (1947, Kap. 8) zurückgeht.

Die Grundvorstellung dabei ist diese, daß die individuellen Bedürfnisse nur durch solche Mittel befriedigt werden können, welche die Gesellschaft auf Grund ihrer sozialen Funktionalität erlaubt und zur Verfügung stellt. Durch eine Kanalisierung der Befriedigungsmodi wird automatisch der Bestand des sozialen Systems gesichert.

Damit wird aber Sozialisation - wie bei PARSONS - von der individuellen Ebene in eine neue Dimension überführt. Sozialisation wird als institutionalisiertes Strukturmerkmal gesamtgesellschaftlicher Systeme begriffen.

Die Beschreibung und Erklärung des Kanalisationsprozesses muß auf der makrosoziologischen Ebene stattfinden, wie sie bereits am Beispiel der PARSONSschen Modelle exemplifiziert wurde.

SPIRO selbst leistet hierzu keinen Beitrag. Die Rollen sind bei ihm vorgegeben, und es wird auch nicht ersichtlich, wie die motivierenden Anreize auf die Rollen verteilt werden, welcher Art sie sind, und welche Institutionen die-

ses makrosoziologische Verteilungs- bzw. Allokationsproblem übernehmen.

Die theoretische Kluft zwischen der mikrosoziologischen und der makrosoziologischen Betrachtungsebene von Sozialisation kann auch bei SPIRO nicht überbrückt werden.

Immerhin lassen sich aus seinem Modell Aspekte ableiten, die für eine allgemeinere, auch in modernen Gesellschaften anwendbare Sozialisationstheorie von Bedeutung sind. Sie sollen nur kurz angedeutet werden, weil später ausführlich darauf eingegangen wird.

- (1) Der Koordinationsprozeß, in dem individuelle Motivation und soziale Rollenerwartung ausgeglichen werden können, impliziert die Möglichkeit von Freiheits- und Personalisationsspielräumen für das Individuum.
- (2) Da Rollenkonformität auch ein erwünschtes Ergebnis des Handlungsträgers sein kann, weil er dadurch seine persönlichen Ziele besser verfolgen kann, entfällt bei einem so verstandenen Konformitätsbegriff die anpassungsmechanistische Konnotation. In diesem Sinne soll Konformität auch als abhängige Variable in unserem mikrosoziologischen Theorieansatz verwendet werden (vgl. TEIL II).
- (3) Da Rollenkonformität in diesem Sinne nicht zwangsläufig eine Internalisierung der Rollenerwartungen bedeutet, kann hieraus eine Differenzierung der abhängigen Variablen von Sozialisation vorgenommen werden. Sozialisation durch Internalisierung kann als "Einstellungskonformität", und Sozialisation durch Rollenübernahme ohne Internalisierung kann als "Verhaltenskonformität" bezeichnet werden. Darauf soll aber an späterer Stelle noch genauer eingegangen werden (vgl. Kap. 7.3).
- (4) "Koordination" impliziert ferner einen zweiseitigen Sozialisationsprozeß (vgl. GOSLIN, 1969, S. 1 - 21).

- (5) Da der Sozialisationserfolg nicht mehr alleine von dem Ausmaß kindlicher Internalisierungsleistungen abhängig ist, können bei der Bildung explikativer Hypothesen auch Theorien herangezogen werden, deren Geltungsbereich nicht auf die spezifischen Bedingungen der Entwicklungsphase des Individuums abgestellt ist. Dadurch kann die Diskrepanz zwischen der Behauptung einer lebenslangen Sozialisation und der faktischen Beschränkung auf entwicklungspsychologische Erklärungsansätze aufgelöst werden. Die Bedeutung frühkindlicher Sozialisation soll damit in keiner Weise geschmälert werden.

5 Kritische Folgerungen aus der Modellanalyse

5.1 Die Auswirkung funktionalistischer System-
 modelle auf die Entwicklung explikativer
 Sozialisationstheorien

In den vorangegangenen Kapiteln wurde die Rolle von Sozialisationsprozessen besprochen, wie sie sich paradigmatisch aus den gesamtgesellschaftlichen Systemmodellen ableiten läßt. Obwohl sich beide Modelle in Einzelheiten nicht wesentlich unterscheiden, so ist ihnen doch gemeinsam, daß Sozialisationsprozesse als wichtiger Mechanismus für den Erhalt gesellschaftlicher Systeme betrachtet werden. Sozialisationsprozesse haben die Funktion, die Kultur einer Gesellschaft (konkretisiert in Werten, Normen, erforderlichen Fähigkeiten, kurz Rollenerwartungen verschiedenster Art) demjenigen zu vermitteln, der in dieser Gesellschaft lebt. Die Erfüllung dieser Funktion ist die notwendige Voraussetzung und damit ein funktionales Zwischenziel für den Erhalt des Gesamtsystems. Sozialisationsprozesse führen das Chaos partikularistischer Interessen und Verhaltensorientierungen in ein Minimum sozialer Gemeinsamkeit über, ohne das keine Gesellschaft über einen längeren Zeitraum hinweg bestehen kann. Mit anderen Worten: das HOBBESSche Problem der sozialen Ordnung wird, zumindest teilweise, durch die Wirkung eines gesellschaftsimmanenten Mechanismus erklärt, den die Sozialwissenschaftler als Sozialisation bezeichnen.

So aufschlußreich funktionalistische Gesellschaftsmodelle für die Bestimmung des Sozialisationskonzeptes sind, so problematisch ist die Übernahme strukturell-funktionaler Systemannahmen für die empirische Analyse von Sozialisationsprozessen.

Aus wissenschaftslogischer Sicht richtet sich der Haupteinwand gegen die Gefahr, die damit verbunden ist, nämlich kausale Zusammenhänge durch finale Modelle zu ersetzen,

ohne den Anspruch auf Kausalerklärungen damit aufzugeben. Die Argumente zu diesem Punkt nehmen in der Diskussion soziologischer Gesellschaftsmodelle einen breiten Raum ein. Sie können aber an dieser Stelle vorausgesetzt werden.¹⁾

Sicherlich ist dieser Einwand der schwerwiegendste, aber es läßt sich überdies zeigen, daß mit der Übernahme des funktionalistischen Aspektes auch eine Tendenz zur Vereinfachung verbunden ist, die zur Folge hat, daß in der konkreten Analyse

- (1) Sozialisationsprozesse meist als zeitlich begrenzte Sequenzen betrachtet werden, und daß
- (2) der soziale Bezugsrahmen der Sozialisation oft einseitig auf Gesellschaften festgelegt wird.

Eine funktionalistische Ziel-Mittel-Betrachtung gesellschaftlicher Systeme führt leicht zu den vereinfachenden Annahmen,

- a) die postulierten Ziele könnten nur wenige diskrete Zustände annehmen,
- b) ein konkretes Mittel sei eindeutig einem spezifischen Ziel zugeordnet und
- c) die Mittel kämen nur in relativ abgegrenzten Zeitphasen zum Einsatz, während sie in anderen Zeiten ruhten.

So wird beispielsweise häufig angenommen, Gesellschaften seien entweder statisch oder dynamisch, stabil oder im Wandel usw.. Der Streit zwischen den Gleichgewichtstheoretikern und den Verfechtern der Konflikttheorie basiert im Grunde auf dieser Vereinfachung. Bei PARSONS wurde die eindeutige Zuordnung des Sozialisationsmechanismus zum Zwecke der Erreichung des Interaktionsgleichgewichts besonders deutlich (vgl. Kap. 3.3.2). Sozialisationsprozesse sind der Erreichung des Zielzustandes vorgeschaltet. Nach Ablauf einer bestimmten Zeitspanne ist das Ziel entweder erreicht oder nicht erreicht. Wurde das Ziel nicht erreicht

1) Vgl. hierzu neuerdings CANCIAN (1968), ISAJIW (1968), SCHÖTTE (1971 a, 1971 b); vgl. auch die vorhergehenden Kapitel.

und hatte das Individuum ausreichend Gelegenheit zur Sozialisation (vgl. S. 24), dann greift ein anderer Mechanismus, nämlich die "soziale Kontrolle" ein. Das heißt also, die Sozialisationsphase wird zu einem bestimmten Zeitpunkt als beendet betrachtet. Damit stoßen wir auf ein ausgesprochenes Dilemma, welches bereits bei der Besprechung des PARSONSschen Ansatzes deutlich wurde. Einerseits wird allgemein postuliert, Sozialisation sein ein permanenter, lebenslanger Prozeß (vgl. im deutschen Sprachraum insbes. SCHARMANN und WURZBACHER)¹⁾ und andererseits findet sich in der Literatur faktisch eine Beschränkung auf bestimmte, zeitlich begrenzte Phasen. Diese Vereinfachung läßt sich wiederum dadurch erklären, daß die funktionalistischen Modelle aufgrund der Betrachtung gesamtgesellschaftlicher Vorgänge entstanden sind, und tatsächlich finden sich in allen Gesellschaften eine Menge von Sozialisationsvorgängen, wie kindliche Erziehung, schulische und berufliche Heranbildung, kulturelle und juristische "Initiationsstufen" usw., die innerhalb bestimmter Lebensabschnitte gehäuft auftreten und irgendeinem gesellschaftlich höherbewerteten Status (Konfirmation, Schulentlassung, Volljährigkeit, endgültiger Berufsstatus, usw.) zeitlich vorausgehen. Zweifellos sind diese Abschnitte der Entwicklung, Erziehung und Vermittlung von großer Bedeutung, aber sie haben faktisch zu einem Phasendenken in der Sozialisationsforschung geführt, das zwar einerseits gut in das Bild eines wohlgeordneten Ziel-Mittel-Modells paßt, andererseits aber dem Postulat der zeitlichen Unabhängigkeit von Sozialisationsprozessen nicht gerecht wird.

Ein großer Teil der Literatur konzentriert sich auf die einzige Sozialisationsphase, die bei allen Menschen im

1) vgl. WURZBACHER (1963)

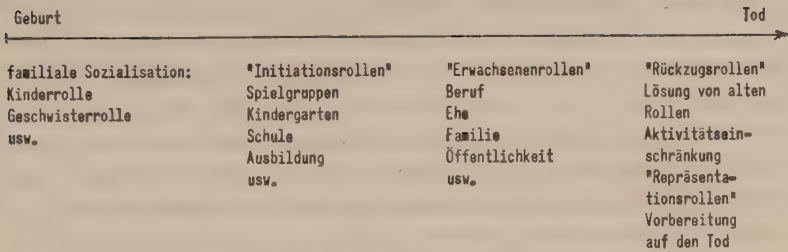
gleichen Lebensabschnitt abläuft, in jeder Gesellschaft vorkommt, und in ihrer Spanne relativ allgemeingültig abgegrenzt werden kann - der Phase von der Geburt bis zur psychosomatischen Reifung des Menschen. Dies ist aber mit dem Nachteil verbunden, daß in diesem Bereich hauptsächlich Theorien der Entwicklungspsychologie verwendet werden, die für den restlichen Bereich der Sozialisation nur beschränkt zur Erklärung herangezogen werden können. Damit soll die Bedeutung dieser Forschungsrichtung keinesfalls geschmälert werden, nur ist die wissenschaftliche Fruchtbarkeit und Eigenständigkeit der Sozialisationsforschung nicht schon dadurch legitimiert, daß man sich ausschließlich auf die Periode der Kindheit und Jugend bezieht, wenn man von Sozialisation spricht. Man ersetzt dabei lediglich so bewährte und traditionsreiche Termini wie "Entwicklung" und "Erziehung" durch den verschwommenen Begriff der Sozialisation.

Die zeitliche Beschränktheit der Erklärungskraft entwicklungspsychologischer Sozialisationsansätze dürfte mit ein Grund dafür gewesen sein, daß sich in den letzten Jahren eine Zweiteilung des Forschungsgebietes in "Sozialisation des Kindes und Jugendlichen" und in "Erwachsenensozialisation" herausgebildet hat.

Als Kompromiß kann der Versuch gelten, Sozialisation in einen relativ allgemeinen "Lebenszyklus" einzupassen.¹⁾ Der Grundgedanke dabei ist, daß typische Rollenkonfigurationen während eines bestimmten Lebensabschnittes gelernt werden müssen (vgl. Abb. 2).

1) Vgl. BRIM (1966), Socialization through the life cycle, GOSLIN (1969a), Part III, "Stages of socialization", INKELES (1969) in GOSLIN (1969) pp. 625-632

Abb. 2: Sozialisationsprozesse im Lebenszyklus



Wenn auch das genaue Lebensalter des Sozialisationsempfängers nicht mehr von Bedeutung ist, so spielt doch eine größere Altersspanne eine Rolle für die Identifizierung spezifischer Klassen von Sozialisationsprozessen. Allerdings kann sie höchstensfalls als Orientierungsdatum dafür dienen, daß im allgemeinen innerhalb der gesteckten Zeitspanne bestimmte Sozialisationsprozesse häufiger vorkommen als in anderen. Je komplexer ein gesellschaftliches System ist, desto ungenauer wird das "Lebenszyklus-Modell" zur Beschreibung globaler Sozialisationsvorgänge. Es erscheint uns daher nicht sinnvoll, das Dilemma zwischen zeitlicher Unbeschränktheit des Erklärungsgegenstandes und zeitlicher Limität der Theorien auf diese Weise zu lösen.

Die zweite Vereinfachung, die man häufig in den Definitionen findet, ist die einseitige Festlegung auf Gesellschaften als dem Bezugsrahmen der Sozialisation (vgl. Anhang). Wie schon erwähnt, kann dies ebenfalls als Folge des "funktionalen Aspekts" von Sozialisationsprozessen interpretiert werden. Eine funktionale Betrachtung kann ohne Bezugsrahmen nicht auskommen, denn die Funktion eines Systemelementes kann nur von der Wirkung auf das Bezugssystem her beurteilt werden: Funktional ist, was den Zielen des Bezugssystems dient, disfunktional ist, was die Erreichung der Ziele stört.

Die Festlegung auf Gesellschaften kann wissenschaftshistorisch durch das Interesse der Kulturanthropologie an ge-

samtgesellschaftlichen Daten verstanden werden, die wiederum zur empirischen Basis der funktionalen Modellbildung der theoretisch orientierten Soziologie wurden. Bei relativ statischen und überschaubaren Primitivgesellschaften ist es noch plausibel, bestimmte Vorgänge, wie kulturspezifische Sozialisationstechniken und Riten, mit der Kultur des Gesamtsystems in eine eindeutig funktionale Ziel-Mittel-Relation zu bringen, ohne die Komplexität der Gesellschaft ungebührlich zu vereinfachen. Da hier meist keine weiteren Untersysteme dazwischengeschaltet sind, wird die im Sozialisationsbegriff angelegte Funktionalität auch nicht durch empirische Fakten gestört. Disfunktionalität der Sozialisation kann höchstens noch als Ergebnis abweichenden Verhaltens einzelner Sozialisationsagenten oder des Sozialisanden (mißlungene Sozialisation) auftreten. Die Sozialisationsinhalte als Elemente einer konsistenten Kultur sind stets funktional. Betrachtet man nun komplexe Gesellschaften, dann zeigt sich rasch, daß sich eine eindeutig funktionale Beziehung zwischen einzelnen Sozialisationsprozessen und gesamtgesellschaftlichen Zielen bzw. Bedürfnissen nur auf einer äußerst abstrakten Ebene herstellen läßt. Ein Merkmal der Komplexität einer Gesellschaft ist es, daß innerhalb des Gesamtsystems eine Vielzahl an Subsystemen (Subkulturen) zu finden ist, die relativ unabhängig vom Gesamtsystem ist. Unabhängigkeit bedeutet aber stets ein gewisses Maß an Disfunktionalität für das höhergeordnete System. Die meisten und wichtigsten Sozialisationsprozesse finden jedoch in den kleineren Systemeinheiten, wie Familie, Arbeitsplatz, Peer-Gruppe, Nachbarschaft usw. statt, deren Werte und Normen durchaus abweichend von den gesamtgesellschaftlichen Standards sind. Die "Unterschichtensozialisation" oder die Sozialisation in kriminellen Subkulturen sind die bekanntesten Beispiele hierfür. Es erscheint daher nicht sinnvoll, in der Definition Sozialisationsprozesse auf die Gesamt-

gesellschaft festzulegen, denn durch Sozialisationsprozesse werden nicht nur globale, allgemeingültige Werte, Normen und Verhaltensmuster vermittelt, sondern genauso subkulturelle, oder genauer gruppen- und interaktionsspezifische Inhalte.

Die Spanne zwischen dem globalen Ordnungsgefüge einer komplexen Gesellschaft und dem Verhalten des Einzelnen ist zu groß, um eindeutige Beziehungen nachweisen zu können. Der funktionale Bezugspunkt von Sozialisationsprozessen sollte sich deshalb nur auf das unmittelbar übergeordnete Interaktionssystem beziehen, denn in jeder größeren Gesellschaft existieren konträre Werte, Normen und Verhaltensmuster nebeneinander, deren Existenz sich nur durch die modifizierende und filternde Wirkung spezifischer Sozialisationsprozesse kleinerer sozialer Systeme erklären läßt.

Da Sozialisationsprozesse auf dieser Ebene in der Regel der Gegenstand der empirischen Analyse sind, entsteht durch die funktionale Zuordnung zu den Bedürfnissen des gesellschaftlichen Gesamtsystems allenfalls ein Artefakt, welches zwar mit dem Modell des Sozialwissenschaftlers konsistent ist, dem aber in dieser Form das empirische Korrelat fehlt.¹⁾ Die Festlegung des sozialen Bezugsrahmens, auf den sich Sozialisationsprozesse beziehen sollen, kann somit erst bei der konkreten empirischen Fragestellung geschehen. Für den Klassenbegriff "soziales System" kann dann der jeweilige Individualbegriff (Gruppe A, Familie B, Firma C usw.) eingesetzt werden. Dies hat den Vorteil, daß sowohl die Grenzen des Systems, als auch der Geltungsbereich der Theorie festgelegt wird.

1) Als Beispiel hierfür können die Modelle eines gesamtgesellschaftlichen Konsensus als funktionale Voraussetzung für die Stabilität eines Gesellschaftssystems angeführt werden. Material zur empirischen Falsifizierung findet sich bei MANN (1970).

Die Festlegung des Bezugssystems ist aus zwei Gründen wichtig:

Erstens ergeben sich aus der Analyse von Sozialisationsprozessen innerhalb des Systems u.U. Konsequenzen, die für die Bedeutung des Systems als Element des nächsthöheren Systems von Bedeutung sind. Auf diese Weise ließe sich möglicherweise über den Aufbau eines mehrstufigen Modells von Systemhierarchien doch ein Zusammenhang zwischen individuellen Verhaltensweisen und gesamtgesellschaftlichen Zielen nachweisen. Bis zu dieser komplexen Differenzierung einer allgemeinen Theorie der Sozialisation ist es allerdings noch ein weiter Weg. Im nächsten Kapitel soll die vorläufige Trennung empirisch überprüfbarer Theorieansätze auf einer mikrosoziologischen und auf einer makrosoziologischen Ebene vorgeschlagen und begründet werden.

Zweitens können Sozialisationsprozesse nicht unabhängig vom jeweiligen Bezugsrahmen beurteilt werden. Dies sollte durch die Modellanalyse demonstriert werden. Wie schon eingangs angedeutet, liegt hier der Hauptunterschied zum Lernbegriff. Die Lerninhalte werden erst durch die systemspezifische Interpretation und Gewichtung zu Sozialisationsinhalten, die für die Integration des Individuums in das System relevant sind. Während Lernprozesse aufgrund ihrer allgemeinen definitorischen Abgrenzung unabhängig von sozialen Bezugssystemen untersucht werden können, kann Sozialisation (als Teilaspekt von Lernprozessen) nicht davon abgelöst werden. Die Aussagen über Lernen müssen sich nicht gleichzeitig damit befassen, welche Konsequenzen das Verhalten des Einzelnen für das soziale Bezugssystem hat. Für Aussagen über Sozialisationsprozesse jedoch ist sowohl die Art und Weise der Verankerung und der Inhalt der Stimuli im jeweiligen Bezugssystem von Bedeutung, als auch die Konsequenzen, welche die Reaktion des Individuums auf die Stimuli für das System hat. Die Folgerungen, die sich hieraus für einen operationali-

sierbaren Sozialisationsbegriff als Grundlage einer
explikativen Theorie ergeben, werden in Kap. 5.3 er-
örtert.

5.2 Die beiden Fragestellungen innerhalb einer Theorie der Sozialisation

Aus den Modellen ergibt sich Sozialisation als ein bedeutender funktionaler Mechanismus zur Bewältigung des Systemproblems "Integration". Systemprobleme werden - zumindest nach der strukturell-funktionalen Theorie - stets nach dem gleichen Grundmuster angegangen. Dazu schreibt LUHMANN (1964, S. 16): "Über die Art, wie Systeme ihre Probleme lösen, läßt sich zumindest eine zusammenfassende Aussage machen: durch Strukturbildung".

Wenn wir diese Regel auf die Systemtypen "Individuum" und "Gesellschaft" anwenden, dann erhalten wir zwangsläufig die beiden unterschiedlichen Ebenen, auf denen Sozialisationsprozesse untersucht werden können.

Bezogen auf das soziale System "Gesellschaft" bedeutet Strukturbildung die Institutionalisierung zentraler Sozialisations- und Allokationsmechanismen innerhalb des Gesellschaftssystems. Dies geschieht über die Herausbildung dominanter Sozialisationsagenten, wie Familie, Schule und sonstige Ausbildungs- und Erziehungsinstitutionen in ihrer allgemeinsten Form. Denn Strukturbildung bedeutet Organisiertheit und damit relative Stabilität und Konsistenz der Mitgliedersozialisation über die zeitliche und räumliche Ausdehnung des Gesellschaftssystems hinweg.

Auf der Ebene des personalen Systems vollzieht sich Strukturbildung durch Sozialisation über die Entwicklung intrapersonaler Verhaltensdispositionen. In einem ständigen Informationsaustausch lernt das Individuum, die sozialen Erwartungen und Anforderungen seiner jeweiligen Umwelt über Aufbau, Korrektur und Abbau seiner Erfahrungswelt in sein Verhaltenspotential zu integrieren. Sein Verhalten und das Verhalten seiner Interaktionspartner wird damit in einem gewissen Grade antizipierbar, wodurch ein Mindestmaß an Interaktionsstabilität gewährleistet wird.

Diese Integrationsprozesse sind keine passiven Akte des Hinnehmens sozialer Gegebenheit, sondern sie sind von den aktiven Versuchen des Individuums begleitet, seine Umwelt so zu gestalten, daß die Integration des Neuen mit den vorhandenen Elementen des personalen Systems, dessen spezifischer Zustand wiederum weitgehend als Ergebnis vorangegangener (akkumulierter) Sozialisation gesehen werden muß, mit einer möglichst geringen Aufgabe alter Elemente vonstatten geht. Sozialisation stellt sich demnach als intrapersonaler Verarbeitungsprozeß bestimmter, in der sozialen Umwelt verankerten Inhalte dar, der seinen Niederschlag im Verhalten bzw. den zugrundeliegenden Dispositionen findet.

Entsprechend dieser Zweiteilung lassen sich für die Sozialisationsforschung zwei unterschiedliche Fragestellungen ableiten, die man besser getrennt behandelt, wenn man das Sozialisationskonzept einigermaßen bruchlos innerhalb einer Theorie verwenden will:

- (1) Welche Institutionen und Organisationen hat ein soziales System zur Verfügung, um seine Mitglieder zu sozialisieren? Wie sind diese aufgebaut und zeitlich angeordnet? Gibt es Reibungen und Inkonsistenzen zwischen den Institutionen? Welches sind die Hauptsozialisationsinhalte, die vermittelt werden? Werden sie optimal vermittelt, bzw. wie können sie optimal vermittelt werden? Werden bestimmte Inhalte von bestimmten Institutionen vermittelt?

Der Fragenkatalog läßt sich noch weiter fortsetzen; lauter Fragen, in denen Sozialisation als gesamtgesellschaftliche Kategorie aufgefaßt wird. Will man Sozialisationsprozesse in diesem Sinne erklären, dann stellen sie die abhängige Variable dar, wobei es problematisch ist, den Begriff "Variable" auf größere strukturelle Zusammenhänge und deren Wirkung innerhalb einer längeren Zeitspanne anzuwenden. Variable

sind aus methodologischer Sicht nur dann brauchbar, wenn sie isoliert gemessen und gezielt "manipuliert" werden können, damit man ihre differentielle Wirkung austesten kann.

NEIDHARDT (1969) möchte zum Beispiel in der Klärung des oben umrissenen Fragenkomplexes den eigentlichen Beitrag der Soziologie zur Sozialisationstheorie sehen. Vor allem aber hat der Sozialisationsbegriff dieser Ausprägung in die Diskussion innerhalb der Bildungs- und Erziehungsforschung Eingang gefunden.¹⁾

Die neueren Versuche, aus den Bedürfnissen und Anforderungen einer hochindustrialisierten Gesellschaft bestimmte Lehrinhalte (Sozialisationsinhalte, Sozialisationsziele) abzuleiten und für die entsprechenden Institutionen in expliziten Curricula festzulegen, gehört ebenfalls in diesen Bereich.²⁾

Der institutionell-organisatorische Aspekt der Sozialisation hat ein derartiges Eigengewicht bekommen, daß er sich zu einem eigenen hochspezialisierten Forschungszweig entwickelt hat. Da sich die vorliegende Arbeit auf den folgenden Aspekt individuellen Verhaltens konzentriert, soll deshalb der erste Fragenbereich in dieser Form nicht weiter verfolgt werden.

- (2) Der zweite Fragenkomplex setzt unmittelbar am Verhalten des Individuums an: Wie werden bestimmte Sozialisationsinhalte gelernt? Welche Auswirkungen haben die verschiedenen Sozialisationstechniken auf das Verhalten? Wie paßt sich der Einzelne in eine Gruppenstruktur ein? Wann ist ein Individuum überhaupt sozialisiert?

1) Vgl. etwa im deutschen Sprachbereich FEND (1970), JENSEN (1970), ECKENBERGER (1971)

2) Vgl. etwa JOHNSTON/BURNS (1970), SPECK (1969), ACHTENHAGEN/MEYER (1971), ROBINSOHN (1969)

Auch hier könnte man Frage an Frage reihen. Der entscheidende Punkt dabei ist, daß solche Probleme nur beantwortet werden können, wenn man Sozialisation als Kategorie individuellen Verhaltens in Abhängigkeit von soziokulturellen Einflüssen und dazwischengeschalteten Persönlichkeitsvariablen betrachtet, so wie man etwa den Grad des Lernerfolges als Funktion externer Stimuli und bestimmter Persönlichkeitsvariablen (z.B. Intelligenz oder Motivation) untersucht.

Sozialisationsprozesse schlagen sich als Ergebnis der intrapersonalen Verarbeitung der Umweltstimuli mit den bereits im Persönlichkeitssystem verankerten Produkten früherer Sozialisations- und Erfahrungsprozesse (etwa Einstellungen, Motivation) im Spektrum des Verhaltens einzelner Handlungsträger nieder.

Bei der eingehenden Analyse dieses Grundmusters der Sozialisation muß nicht nur die Beteiligung genetisch bedingter (d.h. nicht durch "Lernen" entstandener) Faktoren mitberücksichtigt werden, sondern auch das Zusammenspiel in beiden Richtungen zwischen internen Dispositionen und offenem Verhalten. Davon wird später noch ausführlich die Rede sein. An dieser Stelle kam es darauf an, das Grundmuster der Sozialisation auf der personenbezogenen Ebene zu skizzieren.

Insofern als man die Umweltsstimuli als Ausgangspunkt in der Formulierung kausaler Hypothesen nimmt, umschreibt Sozialisation die Beziehung zwischen einer bestimmten Menge externer verhaltensdeterminierender Faktoren (unabhängige Variable) und dem Verhalten des Einzelnen als der abhängigen Variable.

Es soll hier nicht apodiktisch behauptet werden, die beiden Theoriekomplexe aus dem Bereich der institutionell-organisatorischen und der verhaltensdeterminierenden Analyse der Sozialisation könnten nicht in

einer einzigen Theorie vereinigt werden. Diese durchaus erstrebenswerte Möglichkeit hängt von der Entwicklung der Theorien ab. Insbesondere stehen brauchbare Hypothesen über die Entstehung von Werten und Normen noch aus. In der Sozialisationsforschung werden die Sozialisationsinhalte meist als gegeben vorausgesetzt. Aussagen über diesen Problembereich könnten eine Integration möglicherweise leisten. Vorläufig scheint es uns aber zweckmäßiger zu sein, jeweils innerhalb eines Teilbereiches die sich anhäufenden Fakten zu einem konsistenteren Theorienansatz zu entwickeln, als es bisher der Fall war. Dazu gehört auch die Ablösung monokausaler Erklärungen durch einen multivariaten Ansatz.

Die Untersuchung der Wirkung von Sozialisationsprozessen auf der Ebene des personalen Systems leistet damit gleichzeitig einen Beitrag zur Weiterentwicklung einer allgemeinen Verhaltenstheorie in einem Teilbereich, der bislang noch nicht sehr sorgfältig unter dem Sozialisationsaspekt ausgearbeitet wurde.

5.3 Zur Legitimation einer allgemeinen Sozialisationstheorie

Durch die Modellanalyse sollte der systemtheoretische Hintergrund aufgezeigt werden, auf dem der Sozialisationsbegriff als Konzept sozialwissenschaftlicher Analyse zu verstehen ist. Beide Modelle stimmen in der grundsätzlichen Beurteilung der Rolle von Sozialisationsprozessen überein. Sie haben die Funktion, personale Bedürfnisse und Interessen mit den Zielen des sozialen Systems in Einklang zu bringen.

Geht man die üblichen Definitionsversuche durch (vgl. Anhang), dann wird man in der Regel dieses funktionalistische Element wiederfinden, denn Ausdrücke wie "adäquate Rollendurchführung" (ABERLE), "organized way of life" (BROOM/SELZNICK), "function within society" (ELKIN) etc. sind nichts anderes als eine vage Umschreibung eines Zielzustandes, der durch Sozialisationsprozesse erreicht werden soll.

In der definitorischen Verknüpfung eines systemfunktional fixierten Zielzustandes mit individuell ablaufenden Erwerbs- bzw. Lernvorgängen liegt die differenzierende Spezifikation, welche den Sozialisationsbegriff auf mikrosoziologischer Ebene von dem allgemeineren Terminus des Lernens abhebt. Durch die Definition des Lernens allein wird noch nicht festgelegt, ob Lerninhalte auch Sozialisationsinhalte sind. Letzteres müßte durch eine Ziel-Mittel-Analyse geschehen, in der man fragt, welche Lerninhalte vermittelt werden müssen, damit die soziale Ordnung gewährleistet ist.

Sicherlich spielen Lernmechanismen eine wichtige Rolle bei der Erklärung, warum der Handlungsträger gesellschaftlich notwendige Forderungen in sein Verhaltenspotential übernimmt. Die Lerntheorien¹⁾ selbst sagen aber nichts aus über

1) Wir haben die Lerntheorien als Beispiel für andere Theoriensätze genommen, die ebenfalls einen Beitrag zur Erklärung von Sozialisationsprozessen liefern können. Die Lerntheorien gehören aber zu der Theoriengruppe, die im Zusammenhang mit Sozialisation sehr häufig zitiert wird.

die Funktionalität des Lernvorgangs für die Integration des Einzelnen in ein soziales System. Lerntheoretische Aussagen finden einen sinnvollen Platz im Rahmen einer explikativen Sozialisationstheorie, wenn zuvor geklärt ist, was gelernt werden soll. Die allgemeinverbindliche Ermittlung konkreter Sozialisationsinhalte in einer Ziel-Mittel-Analyse ist allerdings bei komplexen Gesellschaften eine kaum zu lösende Aufgabe. Die abstrakten Ziele funktionalistischer Systemmodelle ergeben nur sehr vage Kategorien. Die Ableitung eines Kataloges konkreter Inhalte ist nur über eine normative - um nicht zu sagen spekulative - Setzung möglich, die einer empirischen Kontrolle unzugänglich ist.¹⁾

Aus der Schlüsselstellung, die dem Rollenkonzept vor allem in dem Modell von SPIRO zukommt, lassen sich aber Sozialisationsinhalte als Rollenerwartungen auffassen. Eine allgemeine, empirisch zugängliche Definition von Rollenerwartungen ermöglicht dann die Erfassung von Sozialisationsinhalten als unabhängige Variable einer explikativen Sozialisationstheorie. In Kap. 6 und 7 wird hierauf ausführlich eingegangen.

Beiden Modellen kann ein heuristischer Wert nicht abgesprochen werden, wenn man sie zu dem Zweck analysiert, den systemtheoretischen und den wissenschaftshistorischen Hintergrund des Sozialisationskonzeptes zu demonstrieren.

Es zeigt sich aber auch wo die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit liegen. SPIRO und vor allem PARSONS stehen nicht isoliert da, sondern repräsentieren eine relativ allgemeine Denktradition in der Sozialisationsforschung. Ein Blick auf die Liste der Definitionen im Anhang (vgl. Anhang)

1) Vgl. in diesem Zusammenhang die Kritik an den funktionalistischen Versuchen in dieser Richtung über die Klassifikation empirischer Strukturmerkmale von Gesellschaften als "functional equivalents" durch MITCHELL, 1967, S. 65-68; CANCIAN, 1968.

zeigt schnell, daß über die globale Interpretation des Sozialisationsbegriffes weitgehend Einigkeit herrscht. Die Grenze globaler Sozialisationsmodelle liegt aber da, wo sie der Bildung allgemeiner, empirisch falsifizierbarer, Hypothesen im Wege steht.

Funktionale Modelle können kausale Erklärungen nicht ersetzen. Es ließ sich zeigen, daß die Ableitung explikativer Ansätze in den Modellen durch funktionale Systemannahmen zu einer Beschränkung auf bestimmte Lebensphasen und Sozialisationsinstanzen und damit zu einer Einschränkung auf wenige entwicklungspsychologische Ansätze, führt die überdies fast ausschließlich auf die Bildung eines internalisierten Ober-Ich konzentriert sind. Eine allgemeine Theorie zur Erklärung von Sozialisationsprozessen in komplexen und mobilen Gesellschaften muß dagegen von einem lebenslangen Prozeß ausgehen, in dem der Einzelne ständig in neuen sozialen Systemen interagiert, mit neuen Rollen konfrontiert wird und wechselnde Rollenerwartungen in seinen verschiedenen Bezugsgruppen erlebt. Die Sozialisationsinhalte sind dabei weder konsistent noch in jedem Falle allgemeinverbindlich. Ebenso hängt die erfolgreiche Integration des Individuums nicht nur von seiner Fähigkeit zum Erlernen neuer Rollenerwartungen ab, oder von dem glücklichen Umstand, daß frühkindlich internalisierte Verhaltensorientierung und aktuelle soziale Anforderung sich decken, sondern auch von der Bereitschaft und der interpersonalen Kompetenz des Sozialisanden, seine eigenen Bedürfnisse und Rollenvorstellungen in einem Koordinationsprozeß mit den Erwartungen seiner Partner abzugleichen.

In dem folgenden zweiten Teil der Arbeit, soll unter Berücksichtigung der sozialen Integrationsfunktion, aus der das Sozialisationskonzept seine Legitimität als Instrument sozialwissenschaftlicher Analyse ableitet, ein Versuch in Richtung auf die Entwicklung einer allgemeinen mikrosoziologischen Sozialisationstheorie gemacht werden.

TEIL II. ELEMENTE EINER MIKROSOZIOLOGISCHEN SOZIALISATIONSTHEORIE

6 Der Aussagebereich

6.1 Die Verwendung des Begriffes "Sozialisation"

Wie die Erörterung im letzten Kapitel gezeigt hat, sind in den meisten Definitionen von Sozialisation einschränkende Implikationen enthalten, welche einer empirischen Analyse der Sozialisationsproblematik im Wege stehen. Unter empirischer Analyse soll die Aufstellung überprüfbarer Hypothesen über die Bedingungen, unter denen Sozialisationsprozesse ablaufen, verstanden werden. Zu diesem Zweck ist es wichtig, eine klare Vorstellung über den begrifflichen Geltungsbereich des Ausgangskonzeptes zu gewinnen. Es erscheint aber wenig sinnvoll, der Vielzahl von Definitionen eine weitere formale Definition hinzuzufügen. Einerseits könnte dadurch der Eindruck entstehen, die bisherigen Begriffsfassungen wären falsch und müßten nun durch eine richtige (wahre) Definition ersetzt werden. Dies kann aber schon deshalb nicht der Fall sein, weil Definitionen von ihrem logischen Status her niemals falsch, sondern höchstens mehr oder weniger zweckmäßig sein können. Es scheint uns eher notwendig zu explizieren, wie in dieser Arbeit der Sozialisationsbegriff verstanden werden soll. Aus dem vorangegangenen Abschnitt haben sich bereits zwei Postulate ergeben:

- (1) Sozialisationsprozesse sind weder auf bestimmte Lebensphasen, noch auf sonstige institutionell festgelegte Zeitabschnitte beschränkt.
- (2) Sozialisationsprozesse finden in sozialen Systemen jeglicher Gestalt und Größe statt.

Es sei darauf hingewiesen, daß durch diese beiden Regeln der in der Literatur übliche Sozialisationsbegriff mate-

riell nicht ausgeweitet wird, wie es den Anschein haben mag, sondern daß sie lediglich die irreführenden Einschränkungen, wie sie häufig in den Definitionen, nicht aber in der materiellen Anwendung auf den spezifischen Forschungsgegenstand bei vielen Autoren vorkommen, explizit aufheben.

Weiterhin wurde gesagt, daß ein wichtiges Konstituens von Sozialisationsprozessen die Existenz eines sozialen Bezugsrahmens sei. Dafür soll der Begriff "soziales Bezugssystem" eingeführt werden.

Ein "soziales Bezugssystem" soll definiert werden als dasjenige soziale System, zu dem das Verhalten der untersuchten Person in Beziehung gesetzt wird.

Dies setzt zunächst eine Explikation des Systembegriffs voraus. Die Minimaldefinition für das "soziale System" lautet: Eine Menge von zwei oder mehr Individuen, die in einer Art und Weise miteinander interagieren, die sich von ihren Interaktionsmustern mit anderen Individuen unterscheidet (vgl. BERRIEN, 1968, S. 90; oder ähnlich COHEN, 1968, S. 95-96). Diese Definition ist wichtig, weil sie die Grenzen des Bezugsrahmens, und damit des Sozialisationsprozesses, festlegt. Entscheidend für die Abgrenzung ist dabei nicht so sehr die Identität der Mitglieder eines Systems, sondern vielmehr die Beschaffenheit der Interaktionen. So können etwa dieselben drei Personen A, B und C durchaus verschiedene soziale Systeme bilden, allerdings nur dann, wenn sie unterschiedliche Interaktionsmuster entwickeln. Die Systeme "Arbeitsgruppe" und "Skatrunde", die jeweils aus denselben Personen bestehen, sind ein Beispiel dafür. Daraus ergeben sich für die vorliegende Arbeit zwei weitere Regeln:

- (3) Sozialisationsprozesse beziehen sich unmittelbar auf die systemspezifischen Interaktionen zwischen den Mitgliedern eines sozialen Systems. D. h. Aussagen über

Sozialisationsprozesse sollen in der vorliegenden Arbeit nur dann gemacht werden, wenn sie sich in Faktoren niederschlagen, die in ihrer Einwirkung auf das Verhalten des Interaktionsteilnehmers beobachtbar sind, der gerade Zielperson des Sozialisationsprozesses (Sozialisand) ist.

Damit wird ein direkter Zusammenhang zwischen den Bedingungen der sozialen Umwelt und dem Verhalten des Einzelnen hergestellt, was aber keinesfalls heißen soll, daß nur Umweltvariablen bei der Erklärung von Sozialisationsabläufen berücksichtigt werden sollen. Das würde den Grundannahmen widersprechen, wie sie programmatisch bei der Abgrenzung der zwei Fragestellungen einer Sozialisationstheorie dargestellt werden (vgl. Kap. 5.2).

Ferner muß klargestellt werden, daß die Beschränkung des Wirkungsbereiches von Sozialisationsprozessen auf dasjenige soziale System, innerhalb dessen sie initiiert wurden, pragmatischer Natur ist. Es ist völlig klar, daß insbesondere im erzieherischen Bereich Sozialisation intentional auf die Vermittlung von Interaktionsmustern in anderen, oft in späteren Lebensabschnitten relevanten Systemen gerichtet ist. Das Kind bekommt etwa in der Familie oder Schule vieles vermittelt, was später im beruflichen Handlungsraum aktualisiert werden soll. Die Frage der Sozialisationsvorleistungen bzw. -hemmungen und des damit verknüpften Transferproblems ist zweifellos wichtig, sollte aber nicht dazu verleiten, den zweiten Schritt vor dem ersten zu tun, nämlich zunächst eine Theorie der unmittelbaren Sozialisationseffekte voranzutreiben. Die Lösung des zweiten Problems kann dann auf einer wesentlich besser strukturierten Basis angegangen werden.¹⁾

1) Ein analoges Beispiel aus dem Bereich der Psychologie ist etwa die Entwicklung einer Theorie der Übungsübertragung (Transfer) auf der Grundlage der vorher erforschten Hypothesen der "klassischen" Lern- und Wahrnehmungstheorien (vgl. BERGIUS, 1964a)

Aussage (3) besagt daher, daß Sozialisationsinhalte nicht unabhängig davon betrachtet werden können, wie sie dem Einzelnen in ihrer interaktionsspezifischen Ausprägung entgegentreten, etwa in der Form eines abstrakten Wert- und Normenkataloges, der für die Stabilität einer Gesellschaft notwendig oder wünschenswert erscheint. Ein solcher Katalog kann möglicherweise zur idealtypischen Klassifizierung sozialer Systeme beitragen, wird aber kaum in dieser Form als Determinante individuellen Verhaltens nachweisbar sein.

Außerdem sollen in der vorliegenden Arbeit keine speziellen Aussagen über Aufbau und Wirkungsweise gesellschaftlich institutionalisierter Sozialisationsinstanzen, wie etwa das Ausbildungswesen, gemacht werden (vgl. Kap. 5.2).

Die Übertragung systemspezifischer Eigenschaften über Interaktionsprozesse mit dem Sozialisanden spiegelt die traditionelle Betrachtungsweise wieder, in der das Individuum nur als Rezipient sozialer Impulse oder gar Zwänge gesehen wird. Die Bezeichnung "Sozialisand" soll im folgenden frei von diesem soziologischen Bedeutungsgehalt verwendet werden, was bedeutet, daß die Unterscheidung zwischen Sozialisationsagent und Sozialisand hauptsächlich aus Identifizierungsgründen vorgenommen wird. Jede Person vereinigt stets beide Funktionen in sich, sei es, daß sie zu verschiedenen Zeitpunkten, gegenüber verschiedenen Partnern einmal Sozialisationsagent und einmal Sozialisand ist, oder sei es - und das ist für unsere Bezugnahme auf Interaktionsprozesse besonders relevant -, daß während einer unmittelbar ablaufenden Sozialisationssequenz der Sozialisand den Sozialisationsagenten zu beeinflussen sucht (vgl. GOSLIN, 1969, S. 7-10; "Socialization as a two-way process").

Die Möglichkeit der aktiven "Rückwirkung des Sozialisanden" hat damit auch Konsequenzen für die Beziehung zwischen ihm und dem sozialen System:

- (4) Das Verhalten des Individuums hat seinerseits Auswirkungen auf die Merkmale und Bedingungen des sozialen Bezugsrahmens, d.h. die Merkmale des sozialen Systems sind nicht nur vorgegeben (etwa nach dem Modell einer vorgegebenen "gewachsenen" Kultur, die durch Sozialisation tradiert wird, oder nach dem Modell eines festgelegten Stellen- und Aufgabenplans einer Organisation), sondern sie werden durch das Verhalten der Systemmitglieder zum Teil bestimmt und modifiziert.¹⁾

Natürlich sind viele Systemmerkmale vorgegeben in dem Sinne, daß sie objektiviert und relativ unabhängig vom Verhalten der Mitglieder sind (etwa Gesetze, Zielsetzungen, "Traditionen").

Obwohl nicht prinzipiell unveränderbar, sind sie doch relativ persistent und unterliegen nur langfristig einem Wandel. Es gibt aber eine ganze Reihe von Systemmerkmalen, die letztlich auf einer Aggregation des Verhaltens der Individuen beruhen (etwa die Produktivität, Aggressivität, Zufriedenheit ("Moral") eines sozialen Systems).

Gerade diese Systemmerkmale sind häufig geeignete Indikatoren, um Zustände eines Systems zu messen, die in den funktionalistischen Modellen typische Ziele von Sozialisationsprozessen sind. Nehmen wir z.B. das Ziel der Integration des Einzelnen in das System, dann läßt sich dieses durch Gruppenmerkmale, wie Häufigkeit der Interaktionen, Grad der gegenseitigen Sympathie, Homogenität der Beziehungen usw. in seinen verschiedenen Zuständen erfassen und in Beziehung zu den Sozialisationsprozessen innerhalb dieses Systems setzen.

Nachdem die Stellung des Systembegriffs im Rahmen unseres Sozialisationskonzeptes damit abgeklärt ist, können wir zum Problem des sozialen Bezugssystems zurückkehren. Was heißt "in Beziehung setzen"? Das Verhalten, so wie es

1) Vgl. den "Personalisationsaspekt" bei WURZBACHER (1963)

sich dem Beobachter darstellt, kann nur unter Zugrundelegung irgendeines Maßstabes beurteilt werden. Man kann z. B. nur dann von einem fröhlichen, aggressiven, effizienten oder kreativen Verhalten sprechen, wenn man irgendwelche Maßstäbe zugrundelegt, die angeben, was fröhlich bzw. nicht-fröhlich, aggressiv bzw. friedlich, effizient bzw. ineffizient usw. ist.

Für die Beurteilung von Sozialisationsprozessen ist es nun von Bedeutung, daß diese Maßstäbe eindeutig einem abgrenzbaren sozialen System zugeordnet werden, d.h. sie müssen sich als "objektive", überindividuelle Verhaltensweisen von Mitgliedern dieses Systems nachweisen lassen. Man kann demnach nicht von Sozialisationsprozessen schlechthin sprechen, sondern nur von Sozialisationsprozessen in ihrer Wirkung auf das Verhalten der Person E, bezogen auf Standards des Bezugssystems S. Tut man dies nicht, dann sind auch keine Aussagen über die Effizienz von Sozialisationsprozessen möglich. Leider wird dies all zu oft nicht beachtet. So liest man immer wieder, Unterschichtenkinder seien schlecht sozialisiert, sie hätten ein Sozialisationsdefizit. Als Beurteilungsgrundlage werden aber nicht die Werte und Normen der Unterschicht zugrundegelegt, sondern diejenigen der Mittelschicht. Gegen dieses Verfahren ist dann nichts einzuwenden, wenn das Bezugssystem explizit gemacht wird, was häufig aber auch nicht der Fall ist. Aber selbst dann schleicht sich die falsche Aussage mit ein, die Sozialisation sei deshalb auch innerhalb des anderen Bezugsrahmens (Unterschicht) mangelhaft und ineffizient. Diese Behauptung kann nicht wahr sein, denn je größer das Sozialisationsdefizit, bezogen auf die Normen der Mittelschicht ist, desto effizienter verlief die Sozialisation, bezogen auf die Normen der Unterschicht, unter der Voraussetzung, daß überhaupt eine schichtspezifische Normdiskrepanz besteht. Trennt man hier nicht scharf, dann wirft man Aussagen über die tatsächlichen Bedingungen der Sozialisa-

tion (nämlich dort wo sie aufgetreten sind, also etwa in der Unterschichtfamilie und bezogen auf die Unterschichtfamilie) durcheinander mit Aussagen über die Auswirkungen von Sozialisationsprozessen innerhalb des einen Systems auf solche innerhalb eines anderen Systems. Ein anderes Beispiel ergibt sich im Zusammenhang mit kriminellem Verhalten. Man spricht von "Fehlsozialisation" und von der Notwendigkeit einer "Resozialisation" des Delinquenten, indem man einige Normen als allgemeingültig setzt. Andererseits hat der Straffällige möglicherweise die Normen und Techniken seiner Bande perfekt internalisiert, was darauf hinweist, daß innerhalb dieses Bezugssystems gut funktionierende Sozialisationsmechanismen am Werk waren. DIAB (1968) weist zurecht darauf hin, daß die Abweichung von den Normen einer (negativen) Bezugsgruppe in der Regel einhergeht mit konformem Verhalten gegenüber den Normen einer (positiven) Bezugsgruppe. Wenn man von Fehlsozialisation spricht, dann sollte dies nicht dazu verführen, die Hypothesen über den Ablauf dieser gruppenspezifischen Sozialisation zu disqualifizieren, nur weil die Sozialisationsinhalte für das Gesamtsystem disfunktional sind. Eine allgemeine Theorie der Sozialisation ist umso besser, je mehr überprüfbare Hypothesen zur Verfügung stehen. Die Erwünschtheit der vermittelten Sozialisationsinhalte ist für die Wahrheit der Hypothesen ohne Belang.

Wenngleich für eine Theorie der Sozialisation die Bezugsstandards, an denen das Verhalten des Individuums (Sozialisand) beurteilt werden soll, nicht für alle sozialen Systeme allgemeingültig aufgelistet und fixiert werden können (etwa: $\text{Norm}_1, \text{Norm}_2 \dots \text{Norm}_n$), so müssen doch die Kriterien für die Auffindung solcher Bezugsstandards angegeben werden.

Wie aus der Definition des sozialen Systems hervorgeht, ist ihr entscheidendes Merkmal die Art der Beziehungen zwischen den Systemmitgliedern. Genau daraus ergeben sich

die Kriterien.

Das Verhältnis der Interaktionspartner zueinander wird durch die gegenseitigen Verhaltenserwartungen bestimmt. Die Stabilität der Interaktionen hängt demnach davon ab, in welchem Maße Person E auf die Erwartungen ihres Partners A eingeht und umgekehrt. Wenn solche Verhaltenserwartungen in gleichen oder ähnlichen Situationen ebenfalls in gleicher oder ähnlicher Weise auftreten, dann ist genau die Bedingung spezifiziert, durch die vorhin das soziale System definiert wurde.

Für die Mitglieder (mindestens zwei) eines Systems S_1 bzw. S_2 gilt: System S_1 unterscheidet sich dann von System S_2 , wenn entweder

- a) die Mitglieder (oder ein Teil davon) von S_1 eine bestimmte Situation mit anderen Verhaltenserwartungen verknüpfen als die Mitglieder (oder ein Teil davon) von S_2 , oder
- b) wenn für die Mitglieder von S_2 diese Situation X nicht relevant wird, weil sie nicht vorkommt, oder
- c) wenn für die Mitglieder von S_2 diese Situation X nicht relevant ist, weil keine Verhaltenserwartungen dafür existieren.

Das Kriterium für die Identifikation von Bezugsstandards zur Beurteilung der Wirkung von Sozialisationsprozessen sind somit die Erwartungen, die seitens der Interaktionspartner an das Verhalten des Sozialisanden gestellt werden. In der Relation zwischen sozialer Erwartung und dem faktischen Verhalten des Sozialisanden liegt das Maß für die Wirksamkeit von Sozialisationsprozessen. Zusammenfassend kann damit postuliert werden:

- (5) Sozialisationsprozesse sollen nur dann als solche bezeichnet werden, wenn die Aussagen über das Verhalten eines Individuums (Meßgröße) in einem Interdependenz-

verhältnis zu systemspezifischen Verhaltenserwartungen (Bezugsgröße) gebracht werden.

Mit Hilfe des letzten Postulats wird es möglich, Anfang und Ende einer einzelnen Sozialisationssequenz festzulegen.

Die typische Sozialisationssituation ist durch eine Diskrepanz zwischen Bezugsgröße und Meßgröße gekennzeichnet. Besonders wird dies deutlich beim Kleinkind, wo anfänglich die Meßgröße, das Verhalten, fast ausschließlich von den biologischen Funktionen des Organismus determiniert wird. Aber schon mit dem Tag der Geburt setzen Prozesse ein, welche das Verhaltensspektrum des Kindes nach bestimmten Bezugsgrößen seiner Umwelt modulieren.

Sozialisation, im globalen Sinne einer Einführung des Novizen in die sozialen Gepflogenheiten seines Bezugssystems, soll über Vermittlungs- und Lernprozesse zu einer Verringerung dieser Diskrepanz führen.

Das Vorliegen einer Diskrepanz zwischen Bezugsgröße und Meßgröße ist aber nicht nur eine hinreichende Bedingung, sondern auch eine notwendige Bedingung. Nehmen wir an, es bestünde eine vollständige Deckung des individuellen Verhaltens mit den sozialen Erwartungen, dann ist nicht einzusehen, warum ein Sozialisationsprozeß initiiert werden sollte.

Nun sind wir in der Regel, mit Ausnahme des Geburtszeitpunktes, nicht in der Lage, genau angeben zu können, zu welchem Zeitpunkt zum ersten Mal eine Diskrepanz vorliegt. Wir können nur zu einem bestimmten Zeitpunkt t_i eine solche Diskrepanz feststellen, ohne sichere Aussagen darüber machen zu können, ob sie schon bei t_{i-1} vorlag. Deshalb ist es nicht sinnvoll, von einem absoluten (erstmaligen) Beginn einer Sozialisationssequenz zu sprechen, sondern die Regel folgendermaßen zu formulieren:

(6) Es soll nur dann von einem Sozialisationsprozeß bezüg-

lich eines Verhaltens gesprochen werden, wenn eine Diskrepanz zwischen diesem individuellen Verhalten und der (den) entsprechenden sozialen Erwartung(en) festgestellt werden kann.

Damit wird auch deutlich, daß nicht nur Sozialisationsprozesse notwendig werden, wenn eine typische "Anfängersituation" (etwa "Kindheit", Gruppenneuling, Jungverheirateter, Lehrling, Fahrschüler, Neuimmigrant usw.) vorliegt, sondern auch in Situationen, in denen sich entweder das Verhalten (bei konstanten Erwartungen) oder die Erwartungen (bei konstantem Verhalten) ändern. Die Gründe dafür können vielfacher Natur sein, wie z.B. Innovation, Zielwandel von Organisationen usw.. Die Vorstellung, die in vielen Definitionen anklingt, Sozialisationsprozesse integrieren das Individuum immer in eine starre, vorgegebene Struktur sozialer und kultureller Muster, soll demnach eindeutig aufgegeben werden (vgl. auch FEND, 1970, S. 36/37).

Die letzte Regel impliziert auch die Festlegung des Abschlusses einer Sozialisationssequenz.

- (7) Eine Sozialisationssequenz bezüglich eines beobachteten Verhaltens ist spätestens dann zu Ende, wenn eine vollständige Deckung des individuellen Verhaltens mit den entsprechenden sozialen Erwartungen vorliegt.

Dadurch wird der Zielzustand eines Sozialisationsprozesses eindeutig fixiert. Die Kongruenz von Verhalten und Erwartung ist gleichzeitig eine präzisere Definition des Integrationsbegriffes, der häufig im Zusammenhang mit der funktionalen Begründung der Sozialisation auftaucht. Solange der Soziologie die Methoden fehlen, einen so vielschichtigen und umfassenden Begriff in dieser theoretischen Extension zu messen, ist es legitim, ihn in der vorgeschlagenen partikularen Weise, nämlich auf jeweils eine Verhaltens-Erwartungs-Einheit bezogen, operabel zu gestalten.¹⁾

1) Für diese kleinste, operationalisierbare Einheit des Gesamtsozialisationsprozesses wird in dieser Arbeit meist der Begriff "Sozialisationssequenz" benutzt, um den interaktiven und zeitlich wie gegenstandsmäßig eingeschränkten Charakter dieses Vorgangs gegenüber dem allgemeinen Begriff "Sozialisationsprozeß" hervorzuheben.

Damit wird allerdings in keiner Weise präjudiziert, wo auf der Skala der Verhaltensalternativen der partikulare Integrationspunkt liegt. Mit ein Grund, warum in der vorliegenden Arbeit Begriffe wie "soziale Norm", "kulturelle Wertstandards" spärlich verwendet wurden, liegt in der damit verbundenen Gefahr, so selbstverständlich anzunehmen, die Anpassung bzw. Integration verlaufe nur über die Änderung des Verhaltens des Sozialisanden. Die restlose Einpassung des individuellen Verhaltensspielraumes in das Prokrustesbett sozialer Normierung ist der eine Grenzfall der Sozialisation, der nur unter ganz bestimmten Bedingungen (etwa unter extremen Formen der Machtausübung oder der Abhängigkeit, und auch dann nur für einzelne Verhaltensaspekte) auftritt. Leider erwecken immer noch einige Gesellschaftsmodelle den Eindruck, als sei dies der Normalfall (vgl. etwa DAHRENDORF (1965), THOMAE (1959) "PRÄGUNG"). Der andere konträre Grenzfall besteht in der vollständigen Anpassung der sozialen Erwartungen an die Verhaltensweise des Individuums. Hierunter fallen besonders einige Aspekte des Personalisationsbegriffes, den WURZBACHER (1963, S. 14) als Korrektur der obigen Extremvorstellung mit Recht in die Diskussion gebracht hat. Auch hierfür müssen besondere Bedingungen (z.B. hoher Autoritäts- oder Kompetenzrang, Charisma des Individuums, schwache Gruppenhomogenität, Desintegrationserscheinungen des sozialen Bezugssystems usw.) und die Beschränkung auf einzelne Teilbereiche angenommen werden.

In den meisten Fällen werden Sozialisationssequenzen eine Veränderung sowohl der Meßgröße (Sozalisand) als auch der Bezugsgröße (Erwartung) zur Folge haben mit dem Ergebnis einer gegenseitigen Koordination. In welchem Punkt es zu einer Koordination kommt, ob mehr in der Nähe des ursprünglichen Wertes der Bezugsgröße, oder mehr in der Nähe der Meßgröße ist ein Teilbereich, der im Rahmen einer Theorie der Sozialisation expliziert werden muß. Koordination in

diesem Sinne ist eine normale Folge von Interaktionsprozessen, auch zwischen ungleichen Partnern. Daß gerade dieser Aspekt in der bisherigen Sozialisationsforschung verhältnismäßig wenig Beachtung gefunden hat, ist umso erstaunlicher, als in kaum einer Erörterung dieses Themas der Hinweis fehlt, Sozialisationsprozesse verliefen hauptsächlich über den Mechanismus der Interaktion, der ja in besonders starker Weise auf den Aspekt der Gegenseitigkeit abhebt.

6.2 Rollen als Vermittlerkonzept zwischen sozialer Struktur und individuellem Verhalten

6.2.1 Die strukturelle Komponente

Jedes soziale System zeichnet sich durch einen bestimmten Grad der Strukturiertheit aus. Der abstrakte Strukturbegriff, üblicherweise definiert als eine Menge von Relationen und "Punkten", wird in der Soziologie zumeist mit rollentheoretischen Termini belegt. In den Gesellschaftsmodellen von PARSONS und SPIRO nimmt deshalb das Rollenkonzept einen zentralen Platz zur Beschreibung sozialer Strukturen ein. Diese Tatsache kann ohne Schwierigkeiten auf viele soziologische Arbeiten ausgedehnt werden, in denen soziale Strukturen im Vordergrund stehen. Rollen sind die entscheidenden Strukturelemente, auf denen einfache und komplexe soziale Systeme sich gleichermaßen aufbauen. Die strukturelle Komponente des Rollenkonzeptes wird vielfach noch durch Parallelbegriffe wie "Position", "Status", "Sozialer Ort" u.ä. besonders hervorgehoben.¹⁾

Die zusammenfassende Arbeit von BIDDLE/THOMAS (1966) zeigt, daß trotz seiner häufigen Verwendung der Rollenbegriff unterschiedlich definiert wird. Wir können uns in diesem Kontext eine eingehende Erörterung des Definitionsproblems ersparen und uns vorläufig auf eine allgemein akzeptierte Beschreibung beschränken:

"... role is the set of prescriptions defining, what the behavior of position member should be." (BIDDLE/THOMAS, 1966, S. 29).²⁾ Vor allem NADEL (1957) versuchte in seinem Standardwerk "The theory of social structure" die Bedeutung der sozialen Rollen aufzuzeigen, die ihnen als den kleinsten Bausteinen bei der Herausbildung soziokultu-

1) Vgl. etwa BATES (1960), DAHRENDORF (1965), LINTON (1936), NADEL (1957), YINGER (1965) im makrosoziologischen Bereich und GRONAU (1965), GROSS et al. (1958) und OESER/HARARY (1962, 1964) bzw. OESER/O'BRIEN (1967) im mikrosoziologischen Bereich.

2) Vgl. auch POPITZ (1967), S. 21

reller Strukturen zukommt. Systemanalytisch formuliert, schlagen sich in den Anforderungen an die einzelnen Rollen und in ihren logischen oder formalen Gruppierungen und Konjunktionen die funktionalen Bedürfnisse, oder besser Ziele, des jeweiligen sozialen Systems nieder. Dies bedeutet in der empirischen Wirklichkeit, daß in den vorhandenen Rollen eines sozialen Systems die Werte und Normen, d.h. die "Kultur" des Systems, ihren adäquaten Ausdruck finden. Die Untersuchung von Rollenstrukturen oder von einzelnen Rollen impliziert deshalb stets auch die Untersuchung des dazugehörigen kulturellen Systems. Wenn wir uns nun daran erinnern, daß Sozialisation zuweilen in einer etwas umfassenden Weise als Prozeß der Übertragung der Kultur eines sozialen Systems¹⁾ auf die neuen Mitglieder skizziert wird, dann wird die Bezeichnung zwischen Sozialisations- und Rollentheorie auf der strukturellen Ebene deutlich. Die kulturellen Werte und Normen eines sozialen Systems stellen in der Regel kein monolithisches Metasystem dar, sondern werden in situations- und positionsspezifischer Weise in der Form von Rollenerwartungen an die einzelnen Mitglieder des Systems herangetragen.²⁾ Es ist daher auch unter diesem Gesichtspunkt gerechtfertigt, den Sozialisationsprozeß als globalen Mechanismus der Tradierung kultureller Werte und Normen auf die mikrosoziologische Ebene der "Rollenübernahme" ("role learning", "role taking") herunterzutransformieren.

1) Vgl. etwa LINTONS Definition, zitiert in Kap. 3 oder BROOM/SELZNIK; JOHNSON; MERTON; THOMLINSON in Anhang I.

2) An anderer Stelle wurde auf diesen Zusammenhang bereits näher eingegangen. Vgl. FREY (1969, S. 5-19).

6.2.2 Die Verhaltenskomponente

Rollen geben aber auch gleichzeitig ein Kriterium für eine bestimmte Klasse individuellen Verhaltens ab. Nicht jede menschliche Lebensäußerung ist Rollenverhalten, sondern nur solches Verhalten, das in Bezug zu eben jenen Rollenerwartungen gesetzt werden kann (NADEL, 1957, S. 33). "Soziales Verhalten" kann als anderer Ausdruck dafür verwendet werden, und nur soziales Verhalten ist im Rahmen einer Sozialisationstheorie interessant. Im Rollenbegriff treffen sich ex definitione die beiden Dimensionen der sozialen Struktur und des individuellen Verhaltens. Insofern kommt ihm eine ganz ähnliche Klammerfunktion zu wie dem Begriff der Sozialisation, der vermittelnd zwischen sozialem System und personalelem System steht. Dieser Gedanke ist keineswegs neu, schon ALLPORT hat in seiner Beschreibung des Rollenkonzeptes zum Ausdruck gebracht, daß das Rollenverhalten des Individuums durch ein interdependentes Zusammenspiel sozialer Umweltfaktoren (Rollenerwartungen) und bestimmter psychischer Dispositionen zu erklären ist (ALLPORT, 1965; 1937, S. 185). Auch in den elf Thesen WURZBACHERs zum Gegenstand der Sozialisationsforschung kommen der personale Verhaltensansatz und die enge Verbindung der Sozialisationstheorie zur Rollentheorie unmißverständlich zum Ausdruck (WURZBACHER, 1963, S. 7-11). Ferner sei noch einmal an die "Doppelfunktion" verwiesen, die SPIRO der Rolle in seinem Modell zuschreibt (vgl. Kap. 4.2). Es kommt uns an dieser Stelle darauf an klarzulegen, daß eine Theorie der Sozialisation, welche das Rollenverhalten als abhängige Variable betrachtet, geeignet erscheint, die Kluft zwischen der strukturellen und der individuellen Ebene zu schließen, indem Determinanten des sozialen Systems und der Persönlichkeit in gleicher Weise in den Bedingungsatz unabhängiger Variablen aufgenommen werden. Ein Schema (nach GETZELS, 1969, S. 464) verdeutlicht diesen

Werte in "Dispositionen" nieder, welche das offene soziale Verhalten in einer Weise beeinflussen, daß ein gewisses Maß an Konsistenz zwischen Wertstruktur und Verhalten erreicht werden kann. Die Aufschlüsselung des "Klammerausdrucks" in Abb.3, ist im Grunde eine extensive Definition des Begriffes "soziales Verhalten". Gleichzeitig wird deutlich, daß "soziales Verhalten" auf unterschiedlich allgemeine Realitätsebenen bezogen werden kann. Je mehr man innerhalb der Klammer von rechts nach links geht, umso mehr arbeitet man mit Ausdrücken, die ihrerseits eine große Menge an gegenseitig interdependenten Untereinheiten implizieren. Abgesehen von der Frage, ob so allgemeine Termini wie Kultur oder Institution überhaupt operabel sind (vgl. HOMANS, 1969; S. 23-26), hat dies für die Formulierung falsifizierbarer Hypothesen zur Konsequenz, daß mit zunehmender Allgemeinheit der Begriffsebene, die Zahl der zu explizierenden Bedingungen (d.h. die zu berücksichtigenden unabhängigen Variablen) steigt, wenn man eine allzugroße Anfälligkeit gegen Ex post facto-Relativierungen vermeiden will. Dies ergibt sich aus dem Axiom der Interdependenz (dargestellt durch die gegenläufigen Pfeile) und aus der steigenden Anzahl der möglichen Unterelemente (begriffliche Implikate). Denn je mehr Faktoren einander gegenseitig beeinflussen können, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sie in irgendeiner Form (direkt oder indirekt, hemmend oder fördernd) an dem Zustandekommen des Ergebnisses beteiligt sind, welches als abhängige Variable einer Hypothese formuliert ist.

Natürlich taucht dieses Problem immer, auch bei eng gefaßten Begriffen auf, aber es läßt sich leichter bewältigen, weil sich solche Zusatzvariablen innerhalb eines überschaubaren Rahmens eher und sicherer isolieren lassen. Wird etwa eine Hypothese nicht bestätigt, dann lassen sich bei relativ allgemein definierten unabhängigen Variablen ungleich mehr zusätzliche Bedingungen nach-

schieben, die man vergessen hat zu explizieren, und die nun nachträglich für das negative Ergebnis verantwortlich gemacht werden. Ferner ist bei allgemein gehaltenen Termini die Gefahr der Immunisierung der Hypothesen größer, weil es einfacher ist, sie nachträglich so zu interpretieren, daß in ihrer Definition die zusätzlichen Bedingungen enthalten sind.

Aus der vorangegangenen Diskussion haben sich einige weitere Gründe für die Verwendung eines mikrosoziologischen Ansatzes der Sozialisation ergeben. Soziales Verhalten als das durch die jeweilige soziokulturelle Struktur vermittelte, sozialisierte Rollenverhalten soll auf der elementarsten Ebene untersucht werden. Es bringt nicht viel ein, die generelle Hypothese aufzustellen, alles soziale Verhalten sei das Ergebnis von Sozialisationsprozessen auf der Basis und unter Mitwirkung bestimmter genetischer Gegebenheiten, die nicht durch Umwelteinflüsse verändert werden können. Viel wichtiger ist es zu spezifizieren, wie sich das tatsächliche Rollenverhalten als abhängige Variable (Meßgröße) zu den gegebenen Rollenerwartungen (Bezugsgröße) verändert. Dabei ist nicht nur die Mitwirkung der zu einem bestimmten Zeitpunkt bereits entwickelten Dispositionen (als dem Ergebnis vergangener Sozialisationsprozesse) zu berücksichtigen, sondern auch die unmittelbare Rückwirkung des offenen Verhaltens auf die Disposition. Bevor Hypothesen dazu aufgestellt werden, soll dieser mikrosoziologische Ansatz einer Sozialisationstheorie in den nächsten Abschnitten noch genauer dargestellt werden. Dabei kann gezeigt werden, daß auch makrosoziologische Zusammenhänge durchaus berücksichtigt werden können.

6.3 Rollenentsprechung als Indikator für den Grad der Integration

Bereits in den Arbeiten von PARSONS und SPIRO wurde deutlich, daß die Integration des Individuums in das jeweilige soziale System von dem Grad der Rollenausübung abhängt. Das Gleichgewicht, und damit die ideale Integration der beteiligten Handlungsträger im PARSONSschen Interaktionssystem, ist ein reziprokes Gleichgewicht zwischen den Rollenerwartungen und den Rollenentsprechungen.¹⁾ SPIRO (vgl. Kap. 4.1) legt einen gröberen Raster an, indem er sich stärker auf die Gesamtgesellschaft bezieht. Das Prinzip ist aber das gleiche: da die Erhaltung des Systems von dem Grad der Rollenbesetzung und der Adäquanz der Rollendurchführung abhängt, muß sie versuchen, ihre Mitglieder nach Maßgabe dieser Ziele in die vorhandenen Rollen zu integrieren. "Cultural conformity", wie SPIRO es nennt, ist ein Maß für die Rollenintegration des Individuums und, von der prozessualen Seite betrachtet, das globale Ziel jeglicher gesellschaftlicher Sozialisationsbemühung.

Da Integration, und damit die Identifizierung von Sozialisationsprozessen, in dieser umfassenden Form für empirisch überprüfbare Hypothesen über den Ablauf von Sozialisationsprozessen als Variable kaum erfaßbar ist, erweist sich die Analyse einzelner Rollen oder Rollenerwartungen als nützlich. Insofern besteht eine enge Beziehung zum interaktionistischen Ansatz von PARSONS.

Ausgehend von einer einzelnen Rollenerwartung, die aus dem Bereich desjenigen sozialen Systems vermittelt wird, in dem die Rollen verankert sind, läßt sich die Reaktion des Individuums als Gradmesser für den Erfolg eines elementaren Sozialisationsimpulses verwenden.

1) Vgl. Kap. 3.3.1. Ein instruktives Schema hierzu findet sich bei PARSONS/BALES/SHILS (1953)

Die Argumentation verläuft etwa so:

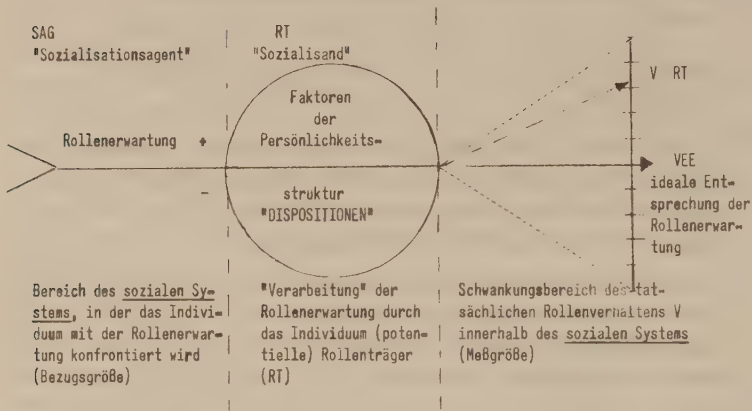
- (1) Sozialisationsprozesse haben die Funktion, das Individuum in das soziale System zu integrieren.
- (2) Integration verläuft über die adäquate Übernahme sozialer Rollen.
- (3) Die adäquate Übernahme einer Rolle hängt ab von dem Ausmaß, in dem der einzelne (potentielle) Rollenträger den Erwartungen entspricht, die (ex definitione) die Rolle konstituieren.
- (4) Die Integration des Rollenträgers, bezogen auf eine Rollenerwartung, ist umso perfekter (der Sozialisationsprozeß umso erfolgreicher), je mehr sein Verhalten der Rollenerwartung entspricht.¹⁾

Es wird im Folgenden deshalb öfters der Ausdruck "elementares Modell" verwendet, weil das hier vorgelegte Ausgangskonzept zunächst nur Aussagen über die Sozialisation des Individuums hinsichtlich einer einzigen Rollenerwartung zuläßt. Übernimmt der Rollenträger eine Rollenerwartung in dem Maße, daß man noch von "Konformität" aus der Sicht des Individuums, bzw. "Integration" aus der Sicht des sozialen Systems sprechen kann, dann ist ein Element, ein Teilaspekt eines größeren Sozialisationsprozesses erfolgreich verlaufen. Der Erfolg nachfolgender oder gleichzeitig ablaufender elementarer Sozialisationssequenzen muß nicht notwendigerweise abhängig vom Erfolg dieses Sozialisationsprozesses sein.

Zur Veranschaulichung soll das folgende Schema dienen:²⁾

-
- 1) Bei dieser Aussage handelt es sich nicht um eine Hypothese, wie man aus der Formulierung schließen könnte, sondern um eine Definition.
 - 2) An anderer Stelle (FREY, 1969, S. 64) wurde das Modell etwas ausführlicher und unter spezifischer Verwendung des Einstellungskonzeptes dargestellt.

Abb. 4: Struktur einer elementaren Sozialisationssequenz



Rollen treten niemals in ihrer "Ganzheit" dem Individuum entgegen - höchstens hat die Person eine gewisse ganzheitliche Vorstellung von der betreffenden Rolle. Die vielen Rollenerwartungen an eine einzige Rolle unterliegen keinem straffen Regieplan, sie werden in unterschiedlichen geographischen und zeitlichen Räumen, in unterschiedlicher Form (verbal oder nicht-verbal) artikuliert, abhängig von der subjektiven Interpretation der Sender einer Rollenerwartung, die sehr häufig nicht einmal voneinander wissen. Die Rolle, als Summe bestimmter Rollenerwartungen, ist eine soziologische Fiktion, die nur "zerstückelt" in einzelne Rollenerwartungs-Rollenentsprechungs-Sequenzen empirisch faßbar gemacht werden kann. Jede Rollenerwartung, insoweit sie eine Erwartung an das Verhalten des Individuums impliziert und nicht nur die Form einer Eigenschaftsliste besitzt, wird über bestimmte Kommunikationsmuster und Informationskanäle (interpersonaler oder nicht personaler Art) an den (potentiellen)

Rollenträger RT herangetragen (Sozialisand), rezipiert, als eine unter mehreren Kognitionselementen innerhalb der Persönlichkeitsstruktur verarbeitet, und führt schließlich nach einem komplizierten Prozeß der Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung zu einem beobachtbaren Verhalten. Im - ziemlich seltenen - Idealfall entspricht das tatsächliche Verhalten (Output) der Rollenerwartung (Input), d.h. hinsichtlich einer Rollenerwartung ist das Individuum vollständig integriert. Natürlich ist es auch möglich, daß Rollenerwartungen erst gar nicht perzipiert werden, bzw. nicht zu einem eindeutig entschlüsselbaren offenen Verhalten führen. Diese beiden Fälle werden hier nur aus Gründen der Klarheit weggelassen; für die Erklärung bestimmter Sozialisationsverläufe sind sie jedoch von Relevanz.

Nimmt man die in der Rollenerwartung implizierte Handlung als Bezugspunkt auf einer Nominalskala möglicher Handlungsalternativen, dann kann jede Handlung des Sozialisanden, die nicht mit der erwarteten Handlung übereinstimmt, als abweichend definiert werden. Ist sie dagegen mit der erwarteten Handlung identisch, dann definieren wir das Verhalten des Sozialisanden als konform. Diese beiden Verhaltens-Definitionen ergeben sich aus dem Verhältnis zwischen einer Bezugs- und einer Meßgröße. Sie sind in dem Moment operationalisierbar, wenn Bezugs- und Meßgröße gemessen werden können. Außerdem folgt, daß sich die Definition des Verhaltens (konform oder abweichend) automatisch ändert, wenn sich eine der beiden Größen ändert.

Parallel dazu können wir den Zustand des sozialen Systems (hier in der einfachsten Form einer Dyade) definieren. Abhängig von der Definition des Verhaltens des Sozialisanden ist das System entweder im Zustand des Konflikts oder im Zustand der Integration. Wir können also aus dem Verhalten der Systemmitglieder auf einen bestimmten Systemzustand schließen.

Wenn man nun außerdem in einer funktionalistischen Betrachtungsweise unterstellt, daß Sozialisationsprozesse das Ziel haben, den Sozialisanden in das jeweilige System zu integrieren, dann kann man auch entsprechend von erfolgreichen bzw. mißglückten Sozialisationsprozessen sprechen. Folgendes Schema mag vielleicht den Zusammenhang graphisch verdeutlichen:

Abb. 5: Die Ableitung der Definition aus dem Ablauf der Sozialisationssequenz

E M P I R I E		DEFINITIONEN		
Sozialisationsagent (SAG) (Interaktionspartner "Alter") Sozialisand (RT) (Interaktionspartner "Ego") 		Verhalten des Sozialisanden V_{RT}	Systemzustand	Sozialisations- erfolg
		Konformität	Integration	erfolgreich
		Abweichung	Diskrepanz	mißglückt

Es muß betont werden, daß hier aus Gründen der Klarheit der einfachste Fall vorgestellt wurde. Solange sich die Handlungsalternativen in einer Nominalskala darstellen lassen, gibt es nur zwei Fälle der Verhaltensklassifikation des Sozialisanden. Das gilt auch dann, wenn in einer Rollenerwartung mehrere Alternativen zugelassen sind. Fällt V_{RT} in eine der zugelassenen Alternativen, dann verhält sich RT konform, andernfalls abweichend. Hier hat sich lediglich der Freiheitsspielraum vergrößert.

Wenn aber die Alternativen in einer Ordinalskala klassi-

fizierbar sind - etwa dann, wenn der Sozialisationsagent eine Präferenzenreihe der erlaubten Handlungen oder eine Ablehnungsskala für die unerlaubten Alternativen bildet, oder wenn sich eine Handlung in unterschiedlichem Stärkegrad (z.B. Arbeitsleistung) ausführen läßt - dann erhält man verschiedene Stufen der Konformität bzw. Abweichung. Entsprechendes gilt für die parallelen Definitionen des Systemzustandes und des Sozialisationserfolges. Dieser Fall ist in Abb. 5 angedeutet.

Ferner wurde bereits erörtert, daß sich unser Elementarmodell zunächst auf nur eine einzige Rollenerwartung bezieht. Berücksichtigt man mehrere Rollenerwartungen, die einer bestimmten Rolle zugeordnet sind, und gleichzeitig mehrere Konformitätsgrade, dann steigt die Komplexität des Sachverhaltes bereits so stark an, daß er kaum mehr übersichtlich dargestellt werden kann.

Ein weiterer Faktor, der die Komplexität erhöht, ist die immer wieder angesprochene Tatsache, daß sich in einer interaktiven Sozialisationssituation nicht nur eindeutig das Verhalten des Sozialisanden ändert, sondern häufig auch dasjenige des Sozialisationsagenten. Es ist äußerst wichtig, diesen Aspekt zu betonen um klarzustellen, daß den hier verwendeten Begriffen "Konformität" bzw. "Abweichung" keineswegs eine anpassungsmechanistische Vorstellung zugrundeliegt. Dadurch kommt gleichzeitig die Zeitkomponente ins Spiel: In einer über mehrere Aktions-Reaktions-Einheiten verlaufenden Sequenz stimmen die Interaktionspartner in einem Koordinationsprozeß Erwartungen und Verhalten aufeinander ab.¹⁾ Nur in Extremfällen enden Sozialisationsprozesse dieser Art mit einer einseitigen vollständigen Anpassung (Unterwerfung) des Sozialisanden.

1) Vgl. auch WURZBACHER (1968), These 2, S. 114

Die Abweichung des tatsächlichen Rollenverhaltens läßt sich auf der Dimension "Abweichung vs. Konformität" bzw. "Konflikt (Sozialisationsmißerfolg) vs. Integration (Sozialisationserfolg)" darstellen, je nachdem, ob man mehr den Verhaltensaspekt oder mehr den Systemaspekt betont.

Diese komplexen Verschränkungen gilt es im weiteren in einer interaktionsbezogenen Sozialisationstheorie zu berücksichtigen. Zunächst kam es darauf an, den Beitrag rollentheoretischer Konzepte für diesen Theorieansatz deutlich zu machen.

In dem Verhältnis zwischen sozialer Erwartung und individueller Entscheidung als Maßstab und Maßeinheit für die Effizienz systemorientierter Integrationsimpulse liegt die entscheidende Beziehung einer verhaltensorientierten Rollentheorie zur Problematik der Sozialisation.

6.4 Die Vorteile des mikrosoziologischen Ausgangskonzeptes.

Dieses mikrosoziologische und elementare Ausgangskonzept hat einige Vorteile.

- (1) Es transformiert so globale Begriffe, wie beispielsweise Kultur, Gesellschaft und Integration auf eine operationalisierbare Ebene. Rollenerwartungen lassen sich als Stimulus, Informationseinheit, Treatment u. ä. im jeweiligen empirischen Zusammenhang messen. Integration spiegelt sich im Verhalten als abhängige Variable wieder.
- (2) Sämtliche Hypothesen über Verhalten und Verhaltensänderung können zur Erklärung des Sozialisationsablaufes sinnvoll erschlossen werden. Es bietet sich hier nicht nur die Einarbeitung in eine allgemeine Verhaltenstheorie an, sondern auch die Verwertung der unzähligen experimentellen Befunde aus der Sozialpsychologie, in denen das Verhalten in Abhängigkeit von bestimmten Umweltstimuli, sozusagen unter der Lupe, untersucht wird. Durch diese Befunde ist am ehesten eine Spezifizierung und Relativierung allgemeiner Verhaltensmuster zu erwarten. Das mikrosoziologische Ausgangskonzept bietet somit einen brauchbaren Einstieg für die Entwicklung einer interdisziplinär orientierten Theorie.
- (3) Da es sich zunächst um ein statisches Modell handelt, kann die Dimension der Zeit als wichtige zusätzliche Variable relativ einfach eingeführt werden. Gelingt es nämlich in der ersten Arbeitsphase, die wichtigsten Variablen für einen Zeitpunkt t_0 zu spezifizieren, dann ist es kein allzu großes Problem mehr, eine Dynamisierung des Modells vorzunehmen. Dadurch können aus demselben Hypothesensatz, der für einen Zeitpunkt t_0 gilt, Entwicklungsprozesse, wie etwa die Bildung oder der Abbau bestimmter Einstellungen und Werthaltungen oder auch die sukzessive Rollenübernahme eines

Individuums, über mehrere Interaktionseinheiten hinweg generiert werden. Daß in diesem Punkt besonders über die Anwendung der Simulationstechnik neue Erkenntnisse gewonnen werden können, soll am Rande erwähnt werden.

Bei einer dynamischen Betrachtung wird außerdem deutlich, daß die Rollenerwartung zu keinem Zeitpunkt (sieht man von der Geburt ab) hinsichtlich der Persönlichkeitsstruktur des Rollenträgers auf eine tabula rasa trifft. Vielmehr läßt sich diese zu einem Großteil als Ergebnis vorangegangener Sozialisationsimpulse erklären. Sozialisationsprozesse werden also nicht als aktueller Stimulus, sondern auch als dazwischengeschaltete Größe im Bereiche der Persönlichkeit in die Analyse einbezogen. Damit wird nicht nur die Verzahnung der Elementarprozesse zu längeren, möglicherweise gerichteten "Sozialisationsketten" deutlich, sondern auch ein analytischer Ansatzpunkt geschaffen, Sozialisationsvorleistungen oder Sozialisationsdefizite einzelner Subsysteme zu erfassen.

- (4) Ein elementares Modell wird den Inkonsistenzen innerhalb einer komplexen Gesellschaft besser gerecht. Es ist nicht realistisch anzunehmen, soziale Rollen seien in einer Gesellschaft einheitlich und konsistent definiert (vgl. COULSON, 1972). Die Rolle der Frau, des Vaters, des Arztes usw. sind nicht nur subkulturell unterschiedlich geprägt, sondern auch innerhalb eines kleineren Subsystems mit konfligierenden Rollenerwartungen belegt. Die Rolle des Arztes oder Pfarrers wird in manchen Aspekten unterschiedliche Schwerpunkte aufweisen, je nachdem ob das soziale (Sub)-System, in dem die Rolle verankert ist, beispielsweise eine Großstadt oder eine Landgemeinde ist. Daraus ergibt sich als eine Konsequenz, soziale Systeme für den jeweiligen Untersuchungszusammenhang genau abzugrenzen. Aber selbst in einem relativ überschaubaren soliden Gefüge treffen auf den Rollenträger widersprüchliche, und

zum Teil sogar inkompatible Rollenerwartungen. Wenn man den Rollenbegriff als Verhaltenskategorie ernst nehmen, und nicht nur als eine deskriptive Leerformel zur groben Klassifizierung diffuser soziokultureller Zusammenhänge verwenden will, dann müssen die einzelnen Rollenerwartungen, so wie sie von den Rollenpartnern an den Rollenträger gestellt werden, in der Hypothesenbildung berücksichtigt werden. Für eine grobe Beschreibung sozialer Systeme, oder für eine idealtypische Klassifizierung sozialer Rollen mögen Rollenprofile, welche den invarianten Kern oder das "Wesen" der Rolle umfassen, wertvolle Hilfsmittel sein, als Elemente einer empirisch überprüfbaren Sozialisationstheorie sind sie weniger geeignet. Das Individuum wird über Sozialisationsprozesse nicht in eine idealtypische Struktur integriert, so wie sie der Wissenschaftler sieht oder wie sie in irgendwelchen Kodizes oder Organisationsplänen fixiert ist, sondern in eine Struktur, die sich konstituiert aus der Menge der Rollenerwartungen der Rollenpartner, die gerade Mitglieder des Systems sind. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Rollenerwartungen individuellen Modifikationen unterliegen, die abhängig sind von der Persönlichkeitsstruktur und den Interessen des einzelnen Rollenpartners. Wechseln die Rollenpartner, dann erhält auch die Rolle neue Facetten und Schwerpunkte. Aus diesem Grunde ist es schwierig, den Sozialisationsprozeß in seiner globalen Form als Übernahme verschiedener Rollen in den Griff zu bekommen. Der umgekehrte Weg erscheint uns besser, nämlich ausgehend von einer Rollenerwartung, Schritt für Schritt unter sukzessiver Einbeziehung zusätzlicher Rollenerwartungen ein mosaikhaftes Bild des Gesamtprozesses zu gewinnen.

Außerdem erübrigen sich bei einem punktuellen Ansatz zusätzliche Annahmen zur Erklärung subkultureller, interpersonaler und intrapersonaler Rollenkonflikte. Diese ergeben sich allein aus der Anzahl der Rollenerwartungen pro Rolle, aus der Anzahl der Rollen, die ein Individuum

einnimmt und aus der Anzahl der Subsysteme (Subkulturen), an denen es teilnimmt.

Um das empirische Faktum des Konfliktes erklären zu können, braucht man weder die Annahme einer systemimmanenten Tendenz zum Gleichgewicht, um dadurch Konflikt als Abweichung, als Ausnahme von der Regel, als pathologischen Indikator, u.ä., definieren zu können, noch die Annahme einer systemimmanenten Tendenz zum Konflikt. Ersteres wirft unter anderem DAHRENDORF der strukturell-funktionalen Schule vor, letzteres führt DAHRENDORF selbst, als Axiom einer Konflikttheorie ein.¹⁾ Konflikt und Harmonie sind in einem sozialen System nicht vorprogrammiert, sondern zwei Seiten der integralen Betrachtung vieler kleiner zwischenmenschlicher Adaptionsprozesse innerhalb eines Systems. Der Gesamtzustand eines Systems zu einem bestimmten Zeitpunkt kann dann durch das Verhältnis der konsistenten zu den inkonsistenten Relationen beschrieben und, je nachdem welche Komponente überwiegt, als Konflikt und Harmonie bezeichnet werden. Wichtig ist, daß solche Zustände sich ändern können und nicht determiniert, sondern Produkte vieler Elementarprozesse sind, deren Ablauf nicht durch ein übergreifendes Systemprinzip bestimmt wird, sondern von Faktoren, die im unmittelbaren Kontext dieses Elementarprozesses zu suchen sind. Dies führt unter anderem auch zu der Forderung, daß die Behauptung, ein soziales System besitze ein bestimmtes Merkmal (z. B. eine bestimmte dominante Norm), nur dadurch erhärtet werden kann, wenn sich dieses Merkmal als Faktor in den Elementarprozessen des Systems nachweisen läßt. Hieran wird vielleicht deutlich, wie schwierig es ist, einen global verwendeten Sozialisationsbegriff empirisch fruchtbar zu verwerten.

1) Vgl. DAHRENDORF (1961); insbesondere die drei Aufsätze unter dem Abschnitt "Pfade aus Utopia", S. 49-131

7.1. Präzisierung der Termini:
Operable und operationalisierte Begriffe

Die vorangegangenen Erörterungen dienten dazu aufzuzeigen, daß mit Hilfe des rollentheoretischen Konzepts die Sozialisationsforschung in eine straffere, mikrosoziologische Form der Fragestellung gebracht werden kann, ohne daß dabei die mehr globalen funktionalistischen und kulturanthropologischen Bezüge verlorengehen müssen. Im nächsten Schritt soll versucht werden, die rollentheoretischen Termini, die bis jetzt bewußt noch relativ unverbindlich gehalten wurden, so zu präzisieren, daß mit der operablen Festlegung der Begriffe ¹⁾ gleichzeitig auch Sozialisationssequenzen operabel gemacht werden können. Der Unterschied zwischen operabel definierten Begriffen liegt darin, daß operable Begriffe zwar meßbar sind (im Unterschied zu nicht-operablen Begriffen), aber noch nicht auf spezifische Meßinstrumente festgelegt sind. Die Operationalisierung, d.h. die Angabe, mit welchen Instrumenten eine Variable gemessen werden soll, ist erst bei der Durchführung einer empirischen Untersuchung von Bedeutung. Da die Meßinstrumente, je nach Fragestellung und Design, oft unterschiedlich konstruiert werden müssen, kann eine operable Definition verschiedene Operationalisierungen finden. Operable Begriffe haben einen größeren Anwendungsbereich, weil sie untersuchungsunabhängig sind. Für die operationalisierte Form eines Begriffes läßt sich möglicherweise nur eine empirische Untersuchung finden, dagegen kommen eine ganze Reihe von Studien für die Auswertung in Betracht, wenn man die operable Form zugrundelegt.

Da in der vorliegenden Arbeit keine eigene empirische Untersuchung angestrebt wird, ist der Operationalisierungs

1) HOMANS (1969) führt in seinem Abschnitt über nicht-operable Begriffe den Rollenbegriff in seiner üblichen Verwendung als Beispiel für solche Definitionen an (S.24).

schritt überflüssig, nicht aber die operable Fassung der relevanten Termini.

Bei der operablen Fassung der rollentheoretischen Termini handelt es sich also nur in zweiter Linie um den Versuch einer präziseren Sprachregelung. In erster Linie steht die Bemühung dahinter, das Problem der Isomorphie zwischen den Elementen eines theoretischen Paradigmas, wie es hier mit Hilfe der Rollentheorie für den mikrosoziologischen Bereich der Sozialisation entfaltet werden soll, intersubjektiv transparent zu machen. Ein Vorgriff auf ein späteres Stadium dieser Arbeit macht dies vielleicht deutlicher.

Nachdem in dem Sozialisationsmodell einerseits Rollenerwartungen als Ausgangspunkt und andererseits Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität als Endpunkt der Betrachtung einer Sozialisationssequenz fixiert wurden, sollen anhand empirischer Daten Hypothesen über spezifische Bedingungen der Übernahme von Rollenerwartungen durch solche Konformitätsakte entwickelt werden. Die Begriffe des Modells dienen dabei als "Wegweiser" bei der Analyse empirischen Materials (z.B. "Suche nach Daten, die etwas über Rollenerwartungen aussagen."). Sie stellen aber auch den theoretischen Interpretationsrahmen der empirischen Befunde dar (Übersetzung einer in der Literatur gefundenen Aussage in die Sprache des Sozialisationsparadigmas). In beiden Fällen muß mit der Isomorphieannahme gearbeitet werden, der strukturellen Vergleichbarkeit zwischen den Konzepten des Modells und den empirischen Fakten, wie sie in der Literatur durch verschiedene Operationalisierungen bzw. Manipulationen beschrieben werden. Bei einer eindeutigen begrifflichen Festlegung kann vermieden werden, daß die Aussagen der Literaturanalyse in Beziehung zu Elementen des Modells gebracht werden, ohne daß die Angemessenheit dieser Bezugnahme intersubjektiv nachgeprüft werden könnte.

7.2

Die drei Elemente des Rollenkonzepts

Ausgangspunkt der Erörterungen sind die drei bereits angeklungenen Elemente "Rollenerwartung" - "Rollenselbstdeutung" ¹⁾ - "Rollenverhalten", die bei der Diskussion des Rollenkonzepts immer auftauchen, leider aber mit unterschiedlichen Gewichtungen versehen werden, so daß manchmal der Eindruck entsteht, es handle sich um gänzlich unterschiedlich verstandene Begriffe ²⁾. POPITZ (1967, S.21-32) hat im deutschen Sprachbereich den dankenswerten Versuch unternommen, den Rollenbegriff operabel zu definieren. Allerdings setzt er einen stark soziologistischen Akzent, indem er allein das "genormte Verhalten" zum Kriterium des Rollenbegriffes erhebt (S.21). Der Vorteil, daß durch die Beobachtung des "tatsächlich ablaufenden Verhaltens" (S.22), welches regelmäßig (S.26) von "Inhabern bestimmter Positionen" in "normativen Situationen" (S.30) an den Tag gelegt wird, und das im Falle der Abweichung "negativ sanktionierende Reaktionen" hervorruft, die Rolle empirisch identifizierbar wird, wird damit erkauft, daß andere methodische Zugänge ausgeschlossen werden, nämlich Rollen, etwa über die Messung der Rollenerwartungen, der Selbstdeutung, oder über beides zu erfassen.

Bei der Operationalisierung des Rollenbegriffes für eine ganz bestimmte empirische Arbeit läßt sich die einseitige Festlegung auf das Verhalten ohne weiteres durch die Art der untersuchten Variablen rechtfertigen. Bei einer theoretischen Definition dagegen, die den Anspruch erhebt, den Rollenbegriff allgemein abzugrenzen, besteht die Gefahr, daß sich damit einige disziplinbezogene Einseitigkeiten einschleichen. Unseres Erachtens ist es wenig sinnvoll, irgendwelche begriffliche Akzente innerhalb des

- 1) Wurzbacher (1960, S.11) führte diesen Bericht ein. Rollenselbstdeutung basiert auf der Sozialisationsgeschichte des Individuums und führt zu einer verstehenden, ausdeutenden und auch auswählenden Haltung der Person gegenüber den Rollenzumutungen.
- 2) ZEIDLER (1971) zitiert die wichtigsten Beiträge zur Rollendefinition mit ihren jeweiligen Schwerpunkten anhand dieser Einteilung.

definitivischen Rahmens zu setzen, nur um etwa damit persönliche oder disziplinentorientierte Schwerpunkte hervorzuheben. Wenn der Rollenbegriff ein hilfreiches Konstrukt zur Erklärung sozialen Verhaltens sein soll, dann kann keines der drei Elemente vernachlässigt werden. In der Hypothesenbildung können allerdings Schwerpunkte gesetzt werden, indem man etwa das Rollenverhalten in Abhängigkeit von den Rollenerwartungen, oder von der Rollenselbstdeutung oder von beiden Faktoren zusammen betrachtet. Umgekehrt läßt sich auch die Rollenerwartung als Verhalten klassifizieren, das abhängig ist von dem Rollenverhalten des Partners oder von der Veränderung der Rolleninterpretation. Alle diese Fragestellungen bilden wichtige Teile einer Rollentheorie, die ohne diese drei Elemente nicht auskommt.

Für Sozialisationsprobleme ist in diesem Rahmen in erster Linie jene Fragestellung relevant, in der das Rollenverhalten als abhängige Variable betrachtet wird. Bei der Erstellung von Hypothesen lassen sich die drei Elemente nicht nur in ihrer kausalen Anordnung voneinander trennen, sondern auch durch ihre unterschiedliche Lokalisierung im Personen-Umwelt-System. Rollenerwartungen sind aus der Sicht der zu untersuchenden Person (Sozialisand) Teile seiner sozialen Umwelt, die auf sie einwirkt. Die "Rollenselbstdeutung" ist ein Variablensyndrom, welches im Sozialisanden intern gespeichert ist, und das Rollenverhalten schließlich ist wieder eine externe Variable, die aber am Sozialisanden selbst beobachtet werden muß. Eine Präzisierung dieser Begriffe soll im nächsten Abschnitt versucht werden.

7.2.1 Rollenerwartungen

7.21.1 Die Identifizierung von Rollenerwartungen

Die Definition einer Rollenerwartung soll in drei Schritten erfolgen:

- (1) durch die Einführung des Stimulusbegriffes und die gleichzeitige Beschränkung auf externe Stimuli,
- (2) durch die Festlegung der Phase, in der ein externer Stimulus beschrieben werden kann und
- (3) durch die Zusatzbedingung einer "normativen Komponente", die notwendiger Bestandteil einer Rollenerwartung sein muß.

7.211.1 Rollenerwartungen als externe Stimuli

Rollenerwartungen werden als Stimuli begriffen, die der Einzelne in seiner Umwelt wahrnimmt. In der Regel handelt es sich dabei gar nicht um einen einzigen Stimulus, wie er etwa bei behavioristischen Lernexperimenten verwendet wird, sondern um komplexe Stimuluskonfigurationen, die aber vom Subjekt als gleichzeitig und zusammengehörig erfaßt werden (z.B. ein gesprochener Satz, in einer bestimmten Art und Weise geäußert von einer Person mit bestimmten Eigenschaften etc.). Der Ausdruck "Stimulus" soll deshalb im folgenden stets synonym zu "Stimuluskonfiguration" oder "Stimuluskomplex" verwendet werden. Durch die Lokalisierung der Stimuli in der Umwelt scheidet eine erste Gruppe von Stimuli aus, nämlich diejenigen Impulse, die eine Person als "interne Körperinformation" (z.B. Hungergefühl, Pulsschlag usw.) ohne externe Quelle erhält. Diese Stimuli können höchstens Gegenstand von Rollenerwartungen sein, stellen aber selbst keine Rollenerwartungen dar.

Rollenerwartungen repräsentieren zwar die soziale (und damit kulturgeprägte) Umwelt, müssen aber nicht unbedingt zum Zeitpunkt ihrer Aktualisierung von dieser ausgehen. Sie können auch Teil der physikalischen Umwelt sein, etwa in Form einer schriftlichen oder bildlichen Fixierung. In den meisten Fällen wird jedoch die Rollenerwartung innerhalb eines unmittelbaren Interaktionszusammenhangs von einem Rollenpartner artikuliert werden. Durch die Verwendung des Wortes "Umweltstimulus" oder "externer Stimulus" soll verdeutlicht werden, daß Rollenerwartungen nur in ihrer Eigenschaft als externe "Auslösefaktoren" betrachtet werden. Rollenerwartungen, die in Form von Verhaltensdispositionen (Einstellungen, Wertorientierungen) bereits internalisiert sind, sollen deshalb nicht als Stimuli im obengenannten Sinn bezeichnet werden. Sie sind nicht mehr Gegenstand der Sozialisationssequenz, die zum Beobachtungszeitpunkt untersucht wird, sondern das Ergebnis vorangegangener Sozialisationssequenzen. Dies heißt natürlich keineswegs, daß die Verhaltensdispositionen keine Rolle spielen, im Gegenteil, sie sind eine Hauptursache für die Diskrepanz zwischen Rollenerwartungen und Verhalten und haben als hemmende oder fördernde Faktoren einen entscheidenden Anteil bei der Übernahme neuer Rollenerwartungen. Die Internalisierung neuer Rollenerwartungen erfordert fast immer die Modifikation bereits bestehender Internalisierungen. Internalisierte Rollenerwartungen sollen aber als Verhaltensdispositionen behandelt werden, wenn sie in Form externer Stimuli wieder aktualisiert werden.

7.211.2 Rollenerwartungen als subjektives Urteil des
 Rollenträgers (RT)

Die zweite Einschränkung des Stimulusbegriffs ergibt sich aus den Besonderheiten der Beobachtungsphase, die für die Definition gewählt wird.

Der Weg eines Stimulus von seinem Ausgangspunkt (Quelle, Sender) über bestimmte Kanäle zu einem Empfänger läßt sich als Prozeß der Informationsübertragung bzw. Informationsverarbeitung beschreiben, der in unterschiedlichen Phasen abläuft. Entsprechend läßt sich der Zustand eines Stimulus unterschiedlich beschreiben, je nachdem in welcher Phase man ihn betrachtet. Man kann die Bedeutung eines gesprochenen Wortes (Stimulus) durch den Sprecher definieren lassen, man kann den physikalischen Wellencode des Wortes erfassen, oder die elektrischen Entladungsmuster bestimmter Nervenbahnen des Perzeptionsapparates des Empfängers. Man kann aber auch die Bedeutung des Wortes durch den Empfänger definieren lassen. Es soll hier nicht die Frage diskutiert werden, ob es sich dabei um unterschiedliche Repräsentationen ein und desselben Stimulus handelt. Wichtig ist aber die Feststellung, daß die unterschiedlich beschreibbaren Zustände eines Stimulus nicht notwendigerweise kongruent sind. Durch die Encodierungs-, Decodierungs- und Übertragungsprozesse können Informationen verändert werden oder verloren gehen. Deshalb ist es notwendig, die Beschreibungsebene des Stimulus festzulegen. Dadurch ergibt sich nicht nur eine begriffssprachliche Festlegung, sondern auch theoretische Implikationen. Da letzteres für das Erkenntnisinteresse einer Arbeit von besonderer Bedeutung ist, empfiehlt es sich, die Wahl der Beschreibungsebene primär unter diesem Aspekt vorzunehmen. Wir wollen Stimuli in der Phase betrachten, in der sie beim Empfänger in Form eines subjektiven Urteils in Erscheinung treten. Dies hat folgende Konsequenzen:

- (1) Fragen, die mit anderen Zuständen des Stimulus zusammenhängen sind zweitrangig. Es wird z.B. nicht spezifiziert, ob die Quelle des Stimulus nur ein menschliches Subjekt sein kann. Wie bereits angeführt wurde, sind auch physikalische Stimulusquellen möglich. Es findet auch keine Einschränkung auf einen bestimmten

Wahrnehmungskanal statt. Dies sieht zunächst so aus, als ob statt einer thematischen Einschränkung eher eine Ausweitung vorgenommen würde. Dem ist nicht so, denn dafür werden die damit verbundenen Spezialprobleme weitgehend übergangen. Ebenso wenig wird auf der Wahrnehmungsebene etwa auf Fragen der zentralnervösen Verarbeitung externer Stimuli oder auf Begriffsbildungs- bzw. Zeichenerkennungsprobleme eingegangen.

- (2) Der Terminus "Urteil" ist in der Regel für menschliche Aktivitäten reserviert. Ein Urteil sei definiert als die Behauptung einer Aussage und zwar "... dasjenige, als was die Aussage im menschlichen Bewußtsein existiert. " (KLAUS/BUHR, 1971, S.1109). Wenn wir vom Empfänger sprechen, dann beziehen wir uns nur auf Menschen. Andere Empfänger werden ausgeschlossen.
- (3) Alle Stimuli, die nicht zu einem subjektiven Urteil führen, werden ausgeschlossen. Da die sprachliche oder gedankliche Formulierung eines Urteils ein mehr oder weniger stark bewußter Akt ist, kommen demnach nur solche Stimuli in Betracht, die nach diesem Kriterium in das Bewußtsein des Empfängers gelangen. Die Meßproblematik kann hier nicht erörtert werden. Zumindest bei der sprachlichen oder schriftlichen Formulierung eines Urteils über den empfangenen Stimulus ist jedoch ein intersubjektiv zugängliches Kriterium für unsere operationale Definition von "Bewußtsein" gegeben. Bei der Definition der Stimuli verwenden wir also eine kognitive Terminologie (vgl. Kap. 7.21.2).

7.211.3 Einige alternative Kriterien zur Identifizierung von Rollenerwartungen

Wir haben bis hierher den Begriff der Rollenerwartung auf externe Stimuli festgelegt, die bereits ihren Niederschlag

im subjektiven Urteil des Rollenträgers gefunden haben. Das heißt, wir beziehen uns bei Rollenerwartungen auf externe Stimuli, ausgedrückt durch den Empfänger. Bevor das letzte, für die hier zu entwickelnde Definition entscheidende, Kriterium der "normativen Komponente" behandelt wird, soll noch die Brauchbarkeit einiger alternativer Kriterien diskutiert werden.

Eine Möglichkeit bestünde darin, Rollenerwartungen durch die Rollen zu etikettieren, denen sie zugeordnet sind. Man könnte argumentieren, Rollen stellen schließlich nichts anderes als ein Bündel von Rollenerwartungen dar, d.h. Rolle X ist der Name für eine bestimmte Menge an Rollenerwartungen ($X_1, X_2, X_3 \dots X_n$)¹⁾. Ein Stimulus wäre dann als Rollenerwartung zu klassifizieren, wenn er sich auf eine angebbare Rolle X bezieht, wenn er also ein Element X_i der Menge X ist. Alle Stimuli, welche das Etikett einer bestimmten Rolle tragen sind Rollenerwartungen, alle anderen Stimuli nicht.

Dieses Verfahren setzt voraus, daß ein Katalog sämtlicher Rollen eines sozialen Systems aufgestellt wird, nach dem man das Inventar der dazugehörigen Rollenerwartungen erfaßt und auf die einzelnen Rollen aufteilt. Abgesehen von der Schwierigkeit der praktischen Durchführung ergeben sich daraus noch einige theoretische Probleme. Wie beispielsweise aus den Untersuchungen von GROSS et. al. (1958) und PREISS/EHRLICH (1966) hervorgeht, besteht selbst über den relativ engen Kreis von Rollenerwartungen, den man als den "harten Kern" einer Rolle bezeichnen könnte, kein Konsensus seitens der Rollenpartner. Damit läßt sich kaum a priori festlegen, ob ein Stimulus eine Rollenerwartung ist oder nicht. Dieses Problem wird noch verschärft durch die Tatsache, daß es eine große Anzahl peripherer Rollenerwartungen gibt, die von vornherein optional sind (vgl. Fuß-

1) vgl. etwa die Formalisierung der Rollen-Grundstruktur bei NADEL (1957), S.33; $g = p, a, b, \dots 1/m/n$, d.h. eine "Rolle" (g) ist die Summe aller Attribute, welche an die Rolle gebunden sind; p = zentrales, leitendes hervorstechendes Merkmal (nicht notwendig); a, b , usw. = notwendige Attribute; $1/m/n$ = zulässige, aber nicht notwendige Attribute (Optionen).

note Seite 101 unten), bei denen also schon in der Theorie kein allgemeiner Konsensus erwartet wird. Aus dem Vorhandensein einer Rollenerwartung in einem situations- und personspezifischen Kontext kann man noch nicht schließen, daß diese Rollenerwartung zum festen Inventar dieser Rolle - unabhängig vom jeweiligen Rollenträger und Interaktionsfeld - gehört.

Ferner besteht in der Regel keine eindeutige Zuordnungsrelation zwischen Stimulus und Rolle. Ein Stimulus kann in Beziehung zu mehreren, durchaus konträren Rollen stehen. Es genügt aber schon eine Rolle, um ihn als Rollenerwartung zu klassifizieren. Diese Klassifizierung ist insofern von geringem Wert, als nicht mit Sicherheit gesagt werden kann, ob der betreffende Stimulus nur in Verbindung mit Rolle X als Rollenerwartung auftritt. Je allgemeiner der Inhalt des Stimulus ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß er auch in bezug auf andere Rollen als Rollenerwartung etikettiert werden kann.

Wenn man (empirisch) festgestellt hat, daß ein beobachteter Stimulus (beispielsweise Person A äußert sich gegenüber Person B: "Bitte nicht rauchen!") in einer bestimmten Situation auf eine bestimmte Rolle X (etwa "Bergmann") bezogen ist, dann kann außer dieser singulären Klassifizierung keine weitere Verallgemeinerung zu der Beziehung zwischen Rollenerwartung und Rolle X getroffen werden. Man kennt weder den Geltungsbereich des Stimulus als Rollenerwartung, noch die Anzahl der Rollen, mit denen er etikettiert werden kann. Die Klassifizierung von Stimuli nach Rollen bringt demnach keinen weiterreichenden Vorteil als den der singulären Identifizierung einzelner Rollenerwartungen, aus der man aber keine verallgemeinerte Aussage in bezug auf die betreffende Rolle machen kann. Mit diesem Verfahren kommt man schwerlich über die Deskription einzelner Rollen hinaus zu ihrer Erklärung, wobei

die Deskription ziemlich impressionistisch und bestenfalls "idealtypisch" ausfallen dürfte. Wenn aber das Ziel, durch Aussagen über die konstituierenden Rollenerwartungen Hypothesen zur Erklärung bestimmten Rollenverhaltens zu gewinnen, fraglich ist, dann ist zu überlegen, ob sich der Aufwand einer Rollenklassifizierung lohnt.

Auf Grund dieser Schwierigkeiten soll deshalb vorgeschlagen werden, Rollenerwartungen, soweit sie in die Bildung nichtsingulärer Hypothesen eingehen, unabhängig von der konkreten, soziokulturell unterschiedlich festgelegten Rolle zu betrachten.

Ein weiteres Argument für diese Vorgehensweise liegt darin begründet, daß für die Erforschung der Dynamik interpersoneller Sozialisationsabläufe nicht so sehr die strukturelle Komponente der Rollentheorie im Vordergrund steht, als vielmehr der komplizierte psychische Prozeß der Integration sozialer Erwartungen in das Verhaltenspotential des einzelnen. In Anbetracht dieser Aufgabe muß der Begriffsapparat etwas anders akzentuiert werden. Zieht man die immer noch vorzufindende, durch Forschungs- und Ausbildungstradition bedingte Grenze zwischen den Disziplinen Soziologie und Psychologie, dann läßt sich feststellen, daß im Bereich der Soziologie hauptsächlich die strukturelle Komponente der rollentheoretischen Argumentation ausgebaut wurde. Typisch hierfür sind Konzepte wie Status, Position, Rollenfunktion usw.. In der Tat konnten hier Instrumente entwickelt werden, die geeignet sind, den komplexen Aufbau sozialer Systeme, mit ihren vielfältigen Schichtungs- und Kooperationsgefügen zu beschreiben und ihre interdependenten Funktionszusammenhänge einer Erklärung näherzubringen.¹⁾

1) Es gibt kaum ein Lehrbuch der Organisationssoziologie, das sich nicht rollentheoretischer Begriffe bedient. Vgl. außer der bereits referierten Arbeit von NADEL (1957), dazu auch die theoretischen Arbeiten von: GRONAU (1957), BATES (1960, 1962), JACOBSEN/CHARTERS/LIEBERMANN (1951), OESER/HARARY (1962/1964).

Die verhaltens- und interaktionsbetonenden Komponenten der Rollentheorie, in denen es weniger auf konkrete soziokulturell geprägte Rolleninhalte ankommt, als vielmehr auf die allgemeine Determinante interpersonalen Verhaltens, wurde dagegen mehr innerhalb der psychologischen Disziplin gepflegt.¹⁾

Ganz abgesehen davon, daß die Beibehaltung der eben skizzierten Disziplinengrenzen nicht unbedingt den Erkenntnisfortschritt fördert, ist gerade die Sozialisationsforschung der klassische Fall eines Feldes, das zwischen den Gebieten der Soziologie und Psychologie angesiedelt ist. Die Fixierung von Sozialisationsprozessen im zwischenmenschlichen Interaktionsraum eignet sich besonders gut, sowohl von den einseitig kulturspezifischen Erwartungsmodellen der Soziologie, als auch von den rein behavioristisch-abstrakten Lern- und Entwicklungsmodellen der Psychologen abzugehen und die relevanten Konzepte so zu gestalten, daß eine empirisch fruchtbare Arbeit nach beiden Seiten hin angeregt wird, ohne daß immer wieder die wesentlichen Gemeinsamkeiten zugeschüttet oder ignoriert werden.

Dieser gemeinsame Angelpunkt ergibt sich bei der Präzisierung des Begriffes Rollenerwartung durch die bereits diskutierte Betonung des Stimulusaspektes. Diese Ebene der Definition soll nun im nächsten Abschnitt wieder aufgenommen werden.

7.211.4 Die "normative Komponente" eines externen Stimulus als notwendige Bedingung einer Rollenerwartung

Als spezifizierende Bedingung, die den großen Kreis möglicher Stimuli einschränkt, kommt nun ein typisch soziologischer Faktor hinzu, nämlich die normative Komponente,

1) Dazu gehört vor allem die starke Gruppe der sog. "Interaktionisten", wie etwa MEAD, G.H. (1934), GOFFMANN (1959), SHIBUTANI (1961), ROSE (1962).

die einem Stimulus inhärent sein muß, wenn er als Rollenerwartung bezeichnet werden soll.

Was allen Rollenerwartungen gemeinsam ist, ist nicht ihr materieller Inhalt, sondern ihre normative Komponente der Gesamtinformation. Die Ableitung der Rollenerwartungen innerhalb eines Interaktionssystems aus dem globalen soziokulturellen Normen- und Wertebereich wurde bereits an anderer Stelle dargestellt (vgl. FREY, 1969).

Rollenerwartungen sind demnach alle externen Stimuli (bezogen auf eine bestimmte Person), wenn sie eine "normative Informationskomponente" enthalten. Um eine inhaltliche Festlegung dieser normativen Komponente auf bestimmte Rollenschemata zu vermeiden, muß sie unabhängig von materiellen Wert- und Normenausprägungen definiert werden. Andernfalls gelangen wir wieder in das gleiche Dilemma, das eben schon bei der Methode der Identifizierung von Rollenerwartungen durch die Verknüpfung mit konkreten Rollen diskutiert wurde. Während bei den soeben dargestellten Alternativen ein Stimulus dann als Rollenerwartung definiert wird, wenn eine dazugehörige Rolle gefunden werden kann, verschiebt sich das Definitionsproblem hier von der Rollenebene zur Ebene der sozialen Normen und Werte. Der zur Untersuchung anstehende Stimulus müßte in einer Inhaltsanalyse daraufhin untersucht werden, ob er Normen oder Werte beinhaltet. Insoweit es sich um syntaktisch oder semantisch gut analysierbare Stimuli (etwa verbale oder schriftliche Stimuli) handelt, bedeutet diese Methode in der Tat einen Fortschritt, weil die implizierten Normen und Werte mit geringerem Fehlerrisiko herausdestilliert werden können als die dazugehörige Rolle. Daß etwa der verbale Stimulus "Du sollst nicht stehlen!" die Norm enthält, bestimmte, als "Diebstahl" definierte (negativ bewertete) Handlungen nicht auszuführen, ist relativ einsichtig, dagegen ist es offen, auf welche Rollen sich die Rollenerwartung richtet.

Abgesehen davon, daß diese Interpretation normativer Komponenten von Stimuli davon abhängt, ob und mit welchem Inhalt der Beobachter die Norm als solche erkennt, ergeben sich zusätzliche Schwierigkeiten bei Stimuli, die nicht direkt einer semantischen oder syntaktischen Inhaltsanalyse zugänglich sind (etwa Zeichen und Symbole oder mimische Informationen). Da außerdem derartige Stimuli durchaus mehrere Normen gleicher oder unterschiedlicher Abstraktionsstufen implizieren können, besteht die Gefahr, daß der Beobachter dem Sender des Stimuli eine bestimmte Normvorstellung und damit eine bestimmte Intention unterstellt. Allein aus der Inhaltsanalyse lassen sich solche Schlüsse aber nicht ziehen.

Es erscheint daher sinnvoll, die Entscheidung, ob ein Stimuluskomplex eine normative Komponente enthält, vom Vorliegen bestimmter Indikatoren abhängig zu machen, die sich im konkreten Fall mit relativ geringer Irrtumswahrscheinlichkeit feststellen lassen. Die Indikatoren tragen Substituentscharakter, so daß schon ein Indikator genügt, um eine Rollenerwartung als solche definieren zu können. Bei der Auflistung beziehen wir uns weitgehend auf eine ähnliche Vorgehensweise wie ROMMETVEIT (1968, S.48) bei seiner Definition des Normbegriffs, der weitgehend dem entspricht, was wir unter Rollenerwartung verstehen wollen.

Eine Stimuluskonfiguration enthält unter folgenden Bedingungen eine normative Komponente:

- (1) Aus dem Verhalten des Rollenpartners (SAG) in Verbindung mit dem Auftreten des Stimulus geht hervor, daß er vom Sozialisanden (Rollenträger RT) eine bestimmte Handlung oder Klasse von Handlungen als Antwort (Reaktion) auf den betreffenden Stimulusinhalt erwartet bzw. wünscht. Hier handelt es sich um den klassischen Fall einer Rollenerwartung. Der Rollenpartner gibt entweder durch die normative Syntaktik seiner verbalen

Äußerung ("Du sollst"; "Ich erwarte, daß ... "; "Ich wünsche, daß ... " usw.) oder durch nichtverbale symbolhafte Akte ("Deutebewegungen", Aufmunterungs- oder Warnsignale u.a.) seine Verhaltenserwartung zu erkennen. Die Art des erwarteten Verhaltens selbst kann explizit verbalisiert werden, oder sie muß vom Sozialisanden aus dem Situationskontext erschlossen werden. Die Identifizierung von Rollenerwartungen dieser Kategorie setzt natürlich das Erkennen der syntaktischen Struktur oder der Symbole seitens des Sozialisanden voraus.¹⁾ Das Gleiche gilt für die empirische Erfassung durch den Wissenschaftler. Wenn man die Versuche zur Messung von Rollenerwartungen betrachtet, dann läßt sich feststellen, daß die Festlegung der Kriterien üblicherweise auf der eben skizzierten Grundlage übernommen wird. Man legt etwa den konstitutiven Beziehungspartnern eines bestimmten Rollenträgers einen Katalog möglicher Handlungen vor, von denen sie diejenigen ankreuzen sollen, die der Rollenträger tun soll. Es ist völlig klar, daß hier bei der Messung eine ganze Menge unwägbarer Faktoren ins Spiel kommen, die mit der subjektspezifischen Interpretation kulturabhängiger syntaktischer Strukturen und symbolischer Akte zusammenhängen. Auf die Meßproblematik kann an dieser Stelle aber nicht weiter eingegangen werden.²⁾

- (2) Ein zweites Kriterium läßt sich aus der Reaktion des Rollenpartners auf ein Verhalten des Rollenträgers ableiten. Eine Stimuluskonfiguration enthält dann eine normative Komponente, wenn der Rollenpartner nach Durchführung (bzw. Unterlassung) einer Handlung in einer Art reagiert, die als Billigung bzw. Mißbilligung interpretiert werden kann. Indikatoren dafür sind verbale oder non-verbale Ausdrücke und Akte der Zufrieden-

1) Das theoretische Gerüst für die Erklärung der Genese geschaffen zu haben, ist weitgehend das Verdienst des "symbolischen Interaktionismus".

2) Einige Vorschläge hierzu macht POPITZ (1967, S.20-33).

heit, des Lobes, der Belohnung bzw. ihres Gegenteils.

Hier wird dem Sanktionsaspekt explizit Rechnung getragen, der in den meisten Definitionen der Rollenerwartung als wesentliches Konstituens enthalten ist (vgl. etwa POPITZ, 1967, S.28 ff.). Dies kann freilich nur unter der impliziten Annahme geschehen, daß Personen immer dann positiv oder negativ (in dem oben verstandenen Sinne) reagieren, wenn eine von einer anderen Person erwünschte bzw. erwartete Handlung nicht eintritt.

Damit erhalten wir die Möglichkeit, Stimuli auch dann als Rollenerwartungen zu bestimmen, wenn die Verbalisierung ihrer normativen Komponente (vgl. (1)) nicht vorliegt. Vor allem in der frühkindlichen Sozialisationsphase sind Rollenerwartungen in dieser Form vorherrschend.

Wir haben durch (1) und (2) Rollenerwartungen bzw. die normative Komponente externer Stimulikomplexe quasi-objektiv, nämlich von der tatsächlichen Intention des Erwartungshegers her, definiert. Für die interpersonellen Rollenbeziehungen ist es aber von ebenso großer Bedeutung, ob der Rollenträger der subjektiven Meinung ist, ein Stimulus enthalte eine normative Komponente. Wir verhalten uns sehr häufig in einer bestimmten Weise, weil wir glauben, unsere Rollenpartner würden dieses Verhalten erwarten. In analoger Weise zu (1) und (2) können deshalb zwei weitere Kriterien entwickelt werden:

- (3) Eine normative Komponente liegt dann vor, wenn der Rollenträger meint, eine bestimmte Handlung würde seitens des Rollenpartners erwartet bzw. erwünscht sein. Diese subjektive Meinung kann auf verschiedenen Ursachen beruhen, die hier nicht näher geklärt zu werden brauchen. Zweifellos spielt dabei die Perzeption der objektiven

Umweltstimuli durch den Rollenträger und ihre kognitive Verarbeitung eine große Rolle.

In der empirischen Praxis wird dieses Kriterium bei der "Rollenselbstbeschreibung" (meist implizit) angewendet. Der Rollenträger wird z.B. befragt, welche Erwartungen an seine Rolle gestellt wurden. Neben den "objektiven" formalen Erwartungen (die überdies bei vielen Rollen überhaupt nicht vorzufinden sind) gehen in die Beantwortung alle die Erwartungen ein, von denen die Person meint, sie seien mit seiner Rolle verknüpft.

- (4) Eine normative Komponente liegt dann vor, wenn der Rollenträger in Verbindung mit einer potentiellen Handlung eine negative Reaktion (Bestrafung, Enttäuschung) des Rollenpartners antizipiert.

Die Antizipation kann z.B. in der aktuellen Situation auf der Basis der wahrgenommenen oder bekannten Rollenattribute des Partners vorgenommen werden. In vielen Fällen ist die Antizipation das Ergebnis vergangener Sozialisationssequenzen. Das Konzept der "Internalisierung" setzt ein Kriterium der hier beschriebenen Art voraus. Zur Messung von Rollenerwartungen wird es verwendet, indem man dem Rollenträger die Aufgabe stellt, einen Satz vorgegebener oder vorher aufgelisteter Aktivitäten nach der Schwere ihrer Sanktion zu beurteilen.

Die zentrale Gemeinsamkeit der vier alternativen Rollenerwartungskriterien liegt darin, daß sie eine gegebene Situation für einen Akteur in der Weise strukturieren, daß nicht nur rein individualpsychologisch erklärte Faktoren in den Entscheidungsprozeß über die Ausführung einer Handlung eingehen, sondern auch die normierende Bewertung einzelner Aktivitäten in dem Entscheidungskalkül Berücksichti-

gung finden muß. Genau durch diese aktive Verarbeitung sozialer Erwartungen durch das Individuum vollzieht sich in unzählig vielen, in ihrer hier beschriebenen Grundstruktur ähnlichen Interaktionssituationen das, was gemeinhin als "Sozialisation" bezeichnet wird.

7.21.2 Der Gegenstand von Rollenerwartungen

In Kap. 7.21.2 wurde festgelegt, daß Stimuli, die nach den Definitionskriterien als Rollenerwartung bezeichnet werden, in der Phase betrachtet werden sollen, wie sie dem Beobachter durch das Urteil des Empfängers (Rollenträgers) zugänglich sind. Dies bedeutet, der Sozialisationsinhalt einer Rollenerwartung ist formal als Aussage in Form von Prädikaten (manchmal auch Prädikatoren genannt) beschreibbar. Nach der Aussagenlogik (vgl. hierzu SUPPES, 1957; MENNE, 1966; KAMLAH/LORENZEN, 1967) beschreiben einstellige Prädikate die Eigenschaften eines Objektes ("Das Auto ist teuer"); zweistellige bzw. mehrstellige Prädikate beschreiben Relationen zwischen Objekten ("Ein BMW ist teurer als ein VW"). Bei den eben genannten Beispielen handelt es sich gleichzeitig um einstufige Prädikate. Mehrstufige Prädikate (Prädikatenprädikate) dagegen sind ein- oder mehrstellige Prädikate, die sich ihrerseits auf ein- oder mehrstellige Prädikate (d.h. Eigenschaften oder Relationen) beziehen (z.B. "Die Eigenschaft eines Autos, teuer zu sein, ist unangenehm für den Käufer").

Die Verwendung der Sprache der Aussagenlogik erweist sich nützlich bei der formalen Kategorisierung der Inhalte von Rollenerwartungen.

(1) Rollenerwartungen beinhalten Meinungsurteile

Meinungsurteile sind subjektive Aussagen in Form von ein- oder mehrstufigen Prädikaten über Eigenschaften

oder Relationen von bzw. zwischen Objekten, die einen empirischen Wahrheitsgehalt beanspruchen. Einfache Beispiele für verschiedene Prädikate wurden bereits genannt. Wichtig für die Definition von Meinungsurteilen ist die Betonung des empirischen Wahrheitsgehaltes. Es handelt sich also nicht um den logischen Wahrheitsgehalt einer Aussage, sondern um den Anspruch der empirischen Faktizität einer Aussage unabhängig von der Überprüfbarkeit. Das Meinungsurteil "Es gibt einen Gott" bezieht sich nicht auf den logischen, sondern auf den empirischen Wahrheitsgehalt der Aussage: "Es ist empirisch wahr, daß es einen Gott gibt". Die Unmöglichkeit der Überprüfung dieser Aussage nach den Regeln positivistischer Erkenntnistheorie spielt dabei keine Rolle. Wir haben den Begriff "Meinungsurteil" gewählt, weil er das trifft, was in der Einstellungsforschung unter "Meinung", "opinion", "belief" verstanden wird. Rollenerwartungen beinhalten also eine bestimmte Kategorie von Einstellungen. Oder anders ausgedrückt: die durch bestimmte Stimuli (Rollenerwartungen) vermittelten Sozialisationsinhalte beziehen sich auf Meinungsurteile, als einer bestimmten Kategorie von Einstellungen. An einem Beispiel wird der Bezug zur Sozialisations- theorie und zur Rollentheorie deutlicher.

Wenn von der Sozialisation einer neuen Rolle die Rede ist, dann meint man unter anderem den Erwerb bestimmter Fähigkeiten, die für die Ausübung der Rolle gefordert werden. Zu vielen Berufsrollen gehört beispielsweise die Beherrschung einer bestimmten Maschine. Der Rollenträger muß lernen, wie die Maschine angetrieben wird, welche Schalter und Hebel welche Prozesse in Gang setzen, wozu sie letztlich dient, welchen Platz sie im Ablauf des eigenen wie gesamtbetrieblichen Arbeitsprozesses einnimmt, welche Gefah-

ren von ihr ausgehen, usw.. All dies wird durch Stimuli verschiedenster Art vermittelt. Sie können die Gestalt verbaler oder schriftlicher Instruktionen haben. Sie können sich aber auch genauso gut aus der Beobachtung bestimmter Merkmale und Vorgänge selbst ergeben. In der Phase, wo diese Stimuli das Bewußtsein des Empfängers (Sozialisand) insofern erreicht haben, als sie artikuliert werden können, haben sie die Gestalt von Meinungsurteilen und als solche werden sie auch nach einem erfolgreichen Lernprozeß gespeichert. Es soll der Vollständigkeit halber noch einmal darauf hingewiesen werden, daß nicht alle Stimuli, die der Rollenträger im Zusammenhang mit der Maschine wahrnimmt als Rollenerwartungen qualifiziert werden können. Voraussetzung dafür ist eine Verknüpfung des Stimulus mit einem normativen Element, wie es in Kap. 7.211.4 beschrieben wurde. Durch die Rollenerwartungen lernt der Rollenträger die Eigenschaften der Maschine kennen. Er lernt aber auch, die Maschine in bestimmten Relationen zu anderen Objekten zu sehen, z.B., daß die Maschine zwischen zwei anderen Geräten an einem Fließband steht, daß sie mehr Arbeitsgänge durchführen kann als das Vorgängermodell, daß sie zum Pressen von Motorbolzen dient, daß sie Ursache einer großen Lärmbelästigung ist usw.. Diese Beispiele für Relationen (mehrstellige Prädikate) zeigen, daß das zentrale Objekt in einen Beziehungskontext zu anderen Objekten gestellt wird.

Meinungsurteile konstituieren den "technisch-instrumentellen Aspekt" (vgl. ISRAEL, 1966, S.201) einer Rolle. Im Unterschied dazu steht der "expressiv-ideologische Aspekt", auf den wir gleich zurückkommen werden. PREISS/EHRLICH (1968, S.169) führen bei ihrem Entwurf einer Rollentheorie eine ähnliche Differenzierung ein. Sie kategorisieren Rollenerwartungen u.a.

in solche, die sich auf Art und Inhalt der Rollendurchführung (dies erfordert stets Informationen in Gestalt von Meinungsurteilen über die Beschaffenheit und Beziehungen der angesprochenen Handlungsobjekte) und in solche, die sich auf evaluative Standards beziehen.

(2) Rollenerwartungen beinhalten Werthaltungsurteile

Werthaltungsurteile beziehen sich auf Aussagen, bei denen das Merkmal des Objektes selbst, das Merkmal eines Objektmerkmals oder das Merkmal einer Relation zwischen Objekten einen positiv oder negativ erstrebenswerten Zustand kennzeichnet.

Umgangssprachliche Ausdrücke für dieses Merkmal sind "gut", "schlecht", "wünschenswert" u.ä.. Sie indizieren die Bewertung eines Objektes, einer Werthaltung des Urteilers gegenüber einem Objekt bzw. die Setzung oder Präferenzierung eines Zieles. Formal stellen Werthaltungsurteile Aussagesätze in Form eines einstelligen Prädikates (Beispielsatz (1): "Objekt x ist erstrebenswert"), eines mehrstelligen Prädikates (Beispielsatz (2): "Objekt x_1 ist erstrebenswerter als Objekt x_2 "), oder eines Prädikatenprädikates (mehrstufiges Prädikat) (Beispielsatz (3): "Die Eigenschaft E eines Objektes x ist erstrebenswert" ; Beispielsatz (4): "Die Relation zwischen Objekt x_1 und Objekt x_2 hat die Eigenschaft erstrebenswert zu sein"). Werthaltungsurteile können also formal in derselben Weise strukturiert werden wie Meinungsurteile. Beispielsatz (3) stellt ein Werthaltungsurteil in Form eines zweistufigen, einstelligen Prädikats dar, Beispielsatz (4) eines in Form eines zweistufigen, zweistelligen Prädikates.

Mehrstufige Prädikate (Prädikatenprädikate) spielen eine wichtige Rolle bei Werthaltungsurteilen, da Eigen-

schaften und Relationen nicht a priori erstrebenswert bzw. nicht erstrebenswert sind. Sie erhalten diese Qualifikation erst durch einen selektiven Akt der Setzung durch eine Person. Insofern unterscheidet sich die Merkmalsklasse, die sprachlich für den Ausdruck "erstrebenswert" bzw. "nicht erstrebenswert" steht, von anderen Aussagen über Merkmale und Relationen eines Objektes. Sie repräsentiert nicht eine Behauptung über den empirischen Zustand eines Objektes, sondern die motivationale Haltung des Urteilers gegenüber dem Objekt. In Anlehnung an die in der Einstellungsforschung gebräuchlichen Termini, wie "evaluative oder affektive Einstellungskomponente", "Werthaltung", "Valenz", "Ziel" u.a. haben wir deshalb den Namen "Werthaltungsurteil" eingeführt.

Die theoretischen Überlegungen in der sozialwissenschaftlichen Literatur zum Konzept der Bewertung sowie die verschiedenen Operationalisierungsversuche decken sich nicht in allen Punkten (vgl. HUTCHEON, 1972). Soziologische und psychologische Perspektiven überlagern sich, wie etwa bei dem bereits zitierten "expressiv-ideologischen Aspekt" der Rolle bei ISRAEL (1966). Der Ausdruck "expressiv" hebt stärker auf personenzentrierte, affektiv-motivational gefärbte Konnotationen ab, während "ideologisch" eher soziologische Vorstellungen über kulturelle und soziale Wertstandards betont.

Die hier entwickelte Definition von Werthaltungsurteilen hat den Vorzug, auf relativ einfache und operable Weise das Problem der Vermittlung und Internalisierung von Motiven im Sozialisationsprozeß einzubeziehen. Wenn wir vorhin davon sprachen, Werthaltungsurteile würden - anders als Meinungsurteile - die Setzung oder Präferenzierung eines Zieles nach einer Skala der "Erstrebens-

würdigkeit" indizieren, dann handelt es sich um die Artikulation von Motivaspekten, die in Form einer Aussage kommunizierbar werden. Die Beziehung zwischen dem Konzept der Bewertung und motivationalen Vorgängen wird in der neueren Literatur besonders von DIGGORY (1966) und SCHEIBE (1970) hervorgehoben. In dieser Gestalt können Motive relativ einfach zum Gegenstand einer Sozialisationstheorie gemacht werden. Es ist bereits eine Trivialerkenntnis, daß das Individuum im Laufe seiner Geschichte auch Motive erwirbt. Die Frage ist nur, wie dies geschieht. Dies zu klären ist u.a. Aufgabe einer Sozialisationstheorie, deren Aussagen gerade auf diesem Gebiet unseres Wissens sehr spärlich sind. Durch die Verknüpfung von Werthaltungsurteilen mit dem Konzept der Rollenerwartung kann diese Frage auf einer relativ präzisen konzeptuellen Grundlage angegangen werden, ohne das Risiko einer hoffnungslosen Verstrickung in die Ungeklärtheiten und Widersprüche der gegenwärtigen Motivationsforschung einzugehen.

Das Konzept des Werthaltungsurteils wird aber auch soziologischen Interessen gerecht, wo in Verbindung mit Sozialisation mehr die Frage nach der Vermittlung soziokultureller Werte diskutiert wird. Nach unserer Auffassung lassen sich individuelle und kollektive Werthaltungen anhand derselben Aussagestruktur identifizieren, wie sie hier beschrieben wurde. Der Unterschied besteht nur in der Information über den Urheber der Werthaltung. Der Sozialisationsagent kann eine persönliche Werthaltung an den Sozialisanden vermitteln ("Ich möchte, daß Sie zu dem Kongreß nach München fahren") oder nur "Referent" einer kollektiven Werthaltung sein ("Die Firma erwartet von Ihnen, daß Sie pünktlich am Arbeitsplatz erscheinen").

Noch eine letzte Anmerkung: Soziokulturelle Werte und individuelle Motivation hängen in der metatheoretischen Betrachtung des Sozialisationsprozesses eng zusammen. Zwei Zitate sollen dies belegen. "Through the process of socialization, however, expectation systems become organized into patterns of selection in which the effective criterion is the differential significance of the various alternatives for the gratification-deprivation-balance of the actor" (PARSONS/SHILS, 1951, S.18).

Die Selektion von Objekten (Zielen) nach einem Kriterium der Erwünschtheit (hier das hedonistische Maß der Gratifikation-Deprivation) kennzeichnet die motivationale Komponente des individuellen Bewertungsaktes. Sozialisation dient zur Übersetzung soziokultureller Wertorientierungen (vgl. das erweiterte Zitat im Anhang) in individuelle Wertorientierungen bzw. Motivationen. STENDENBACH (1963, S.55) hierzu: "Das System muß seine Erwartungen in die Motivationen derjenigen umwandeln, die seine Rolle spielen sollen."

Soweit zu einer der metatheoretischen Begründung der Sozialisation, die hier nicht weiter diskutiert werden soll. Hier interessiert weniger die Frage, warum Sozialisation systemnotwendig ist, sondern wie diese postulierte Umwandlung abläuft.

Im Konzept des Werthaltungsurteils sind beide Aspekte angelegt.

7.21.3 Einige Typen von Rollenerwartungen

Mit der Einführung der Kategorien "Meinungsurteil" und "Werthaltungsurteil" können sämtliche Inhalte von Rollenerwartungen formal beschrieben werden. Auf einer weniger ab-

strakten Ebene lassen sie sich unterscheiden durch die Art der Objekte, die Anzahl der Objekte und die Kombination von Meinungsurteilen und Werthaltungsurteilen in einer Informationseinheit. Da eine genaue Ausdifferenzierung für die Zwecke dieser Arbeit ohne große Bedeutung ist, kann hier eine grobe Typologisierung von Rollenerwartungen genügen.

- (1) Rollenerwartungen können sich auf materielle und immaterielle Gegenstände beziehen.
("Der Inhalt dieser Behälter ist feuergefährlich";
"Die feuerpolizeilichen Vorschriften dienen der Sicherheit am Arbeitsplatz").
- (2) Rollenerwartungen können sich auf Handlungen beziehen.
Ein Objekt der Aussage ist also eine Handlung (Meinungsurteil: "Rauchen ist gefährlich"; Werthaltungsurteil: "Rauchen ist verboten"). Da soziale Rollen stets einen Verhaltensaspekt haben, kommen Handlungen häufig als Gegenstand von Rollenerwartungen vor.
- (3) Rollenerwartungen können sich auf Personen beziehen.
Dazu einige Unterfälle:
 - (a) Objekt der Aussage ist die Person des Sozialisationsagenten (SAG):
"Ich (der SAG) bin der Chef". Da wir Rollenerwartungen stets in der Form eines subjektiven Urteils des Sozialisanden (Rollenträgers RT) betrachten wollen, müßte es eigentlich heißen: "Er (der SAG, der diese Rollenerwartung an mich richtet) ist der Chef".
 - (b) Objekt der Aussage ist der Rollenträger: "Er (der SAG) sagt, ich (der Rollenträger) soll nicht rauchen".
 - (c) Objekt der Aussage ist eine dritte Person: "Er (der SAG) sagt, Herr Müller (dritte Person) sei für den Unfallschutz verantwortlich".

- (4) Rollenerwartungen können sich auf aktuelle oder zukünftige Situationen beziehen. Situationen sind Objekte mit höherem Komplexitätsgrad. Sie bestehen aus mehreren anderen Objekten, die in der Regel untereinander verbunden sind: "Wenn folgende Situation eintritt: ich (der RT) bin in einem Raum, in dem Behälter mit feuergefährlichem Inhalt gelagert sind und ich rauche gerade eine Zigarette, dann soll ich die Zigarette ausmachen, oder aus dem Raum gehen, denn das Rauchen in dieser Situation ist verboten". Dieses abschließende Beispiel beinhaltet nicht nur eine Situation. Es bezieht sich auch auf mehrere Handlungen und stellt eine Kombination von Meinungsurteilen und Werthaltungsurteilen dar.

Zweifellos handelt es sich bei diesen Beispielen sprachlich gesehen um fremd anmutende Konstruktionen. In erster Linie sollte aber gezeigt werden, daß die Stimuli, die ein Individuum ständig in den verschiedensten Formen sprachlicher oder symbolischer Bemerkungen, Befehle, Anordnungen als Rollenerwartung wahrnimmt oder aus sonstigen Stimuluskonfigurationen interpretiert, auf die beiden elementaren Aussagestrukturen des Meinungsurteils und des Werthaltungsurteils zurückführbar sind.

7.2.2 Die Rollenselbstdeutung

Die terminologische Grundlegung der letzten Abschnitte ermöglicht es auch, den Begriff der Rollenselbstdeutung für unser Modell zu präzisieren.

Die Rollenselbstdeutung kann definiert werden als die Menge der persönlichen Urteile eines Rollenträgers über eine von ihm zugeordnete eigene Rolle. Ein prinzipieller Strukturunterschied zum Inhalt von Rollenerwartungen besteht nicht. Auch die Rollenselbstdeutung kann als Aussage in Prädikatenform dargestellt werden, die sich in unterschiedlicher Komplexität auf Handlungen, materielle und immaterielle Objekte, Personen und Situationen bezieht. Ebenso läßt sich die elementare Unterteilung in Meinungsurteil und Werthaltungsurteil anwenden. Es bleibt auch bei der Festlegung, daß Urteile stets als subjektive Aussagen des Rollenträgers (Sozialisand) betrachtet werden sollen. Zwei notwendige Bedingungen unterscheiden jedoch ein Rollenerwartungsurteil von einem Rollenselbstdeutungsurteil:

- (1) Ein Rollenselbstdeutungsurteil muß stets als ein Aussageobjekt eine Rolle oder Elemente dieser Rolle enthalten, die RT sich selbst zuordnet .
Aussagen, die sich auf Rollen anderer Personen richten, können eine Rollenerwartung darstellen, nicht aber eine Rollenselbstdeutung.
- (2) Ein Rollenselbstdeutungsurteil muß stets ein Eigenurteil sein. D.h., der Rollenträger muß die Meinung bzw. Werthaltung zu seiner Rolle selbst vertreten; er muß sich mit dem Urteil identifizieren. Urteile, in denen der Rollenträger Meinungen äußert, wie andere glauben, in welcher Weise er selbst seine Rolle beurteilt, sind keine Rollenselbstdeutungen. Es ist ein Unterschied, wie jemand sich selbst sieht und wie er glaubt, daß andere ihn sehen. Die neueren Ansätze zur Theorie der

Kommunikation und der interpersonellen Wahrnehmung betonen diesen Unterschied. Ihre Beiträge zur Lösung von Rollenkonflikten (etwa in der Ehe) und zur Entstehung von Schizophrenie durch inkonsistentes Rollenverhalten der Erziehungsperson sind vielversprechend (vgl. BATESON/JACKSON/HAELEY/WEAKLAND, 1956; WATZLAWICK/BEAVIN/JACKSON, 1969; SIEGRIST, 1970; LAING/PHILLIPSON/LEE, 1971).

Durch diese beiden Bedingungen ist eindeutig identifizierbar, was unter Rollenselbstdeutung verstanden werden soll. Vor allem drei Vorteile sind es, die dadurch erzielt werden. Erstens, die Variable Rollenselbstdeutung, die in den meisten empirischen Rollenstudien zu kurz kommt, kann etwa in Form einer, den oben genannten Bedingungen entsprechenden, Anweisung zur Beurteilung von vorgegebenen Rollenelementen relativ leicht operationalisiert werden. Zweitens, ist es eine nützliche Definition für die Sekundäranalyse. In vielen empirischen Rollenstudien wird nicht immer deutlich, ob es sich bei der Deskription einer Rolle um die Perzeption der Fremderwartung an diese Rolle, um die vermutete gesellschaftliche Modal- oder Idealdefinition, oder tatsächlich um die persönliche Interpretation der Rolle durch den Befragten handelt. Drittens, sie verwischt nicht die Beziehungen zu anderen wichtigen Variablen des "Selbst-Konzeptes" einer Person (vgl. Kap. 7.22.1). Vor allem die beiden letztgenannten Punkte sind für diese Arbeit relevant. Auf das Problem des Selbstkonzeptes soll im nächsten Abschnitt eingegangen werden.

7.22.1 "Rollenselbstdeutung", Selbst" und "Selbst-Konzept"

Das "Selbst" oder "Selbst-Konzept" eines Individuums wird in der rollentheoretischen argumentierenden Literatur als

"Gegenbegriff" zu dem der Rollenerwartung aufgebaut (SADER, 1969, S.215). Sei es aus philosophischen Gründen, daß menschliche Subjekte neben ihrer Gestalt als Rollenträger auch als "rollenfreies Substrat" denkbar sein müssen, oder, sei es aus der Kritik an allzu anpassungsmechanistischen Rollenvorstellungen (vgl. etwa TENBRUCK, 1961; JANOSKA-BENDL, 1962; WURZBACHER, 1963). Die Auseinandersetzung mit dem "Selbst-Konzept" einer Person führt sofort in ein dichtes Gewirr begrifflicher und theoretischer Konnotationen, das im Laufe der historischen Entwicklung der Sozialwissenschaften entstanden ist (vgl. WYLIE, 1961, 1968; DIGGORY, 1966; GORDON/GERGEN, 1968).

In der Psychologie taucht der Begriff des "Selbst" bereits bei W.JAMES auf, ebenso ist er impliziert in der FREUDschen Trias "Es-Ich-Überich". Aber auch bei klassischen Soziologen, wie C.H.COOLEY und G.H.MEAD ist er an zentraler Stelle zu finden. In jüngerer Zeit wird das "Selbst" einer Person weniger als phänomenologische Entität aufgefaßt, sondern eher unter spezifischen Aspekten differenziert. Einige davon sind "Selbst-Bewertung", "Selbstwerteinschätzung", "Self-esteem" (COHEN, 1959 a, b; DEUTSCH/SOLOMON, 1959; ROGERS, 1959; COOPERSMITH, 1967; FEATHER, 1969; COOPER/JONES, 1970; FITCH, 1970), das Selbstbild hinsichtlich bestimmter Persönlichkeitsmerkmale ("self-conception", "self-image") (TURNER, 1962; BACKMAN/SECORD, 1968; GORDON, 1968), sowie die "Selbst-Einschätzung" bezüglich bestimmter Fähigkeiten ("Aspiration level", "Kompetenz") (PREISS, 1968; WHITE, 1959; DRYER, 1954; FEATHER, 1969) und die "Ich-Identität" (ERIKSON, 1966; GOFFMAN, 1963; HABERMAS, 1967; KRAPPMANN, 1971). Die Aufzählung der Begriffe und Autoren ist keineswegs vollständig. Ebenso wenig kann behauptet werden, zwischen den genannten Autoren bestünde ein Konsensus über die Verwendung der Termini. Andererseits treten die verschiedenen Assoziationen zum Konzept der Rollenselbstdeutung zutage. Deshalb ist

es umso notwendiger die Beziehung zwischen "Rollenselbstdeutung" und "Selbst" bzw. "Selbst-Konzept" abzugrenzen.

Da wir dabei weitmöglichst innerhalb unserer kognitiv orientierten Terminologie bleiben wollen, bietet sich zur Definition des "Selbst" diejenige von HARVEY/SCHROEDER (1963, S.97) an: "... self, will be synonymous with an individual's interrelated totality of modes of ordering of his psychological universe, with one's concatenation of more or less standardized cognitiv tendencies or conceptual system(s)." Das "Selbst" ist danach die Gesamtheit der kognitiven Struktur eines Individuums. Diese Struktur offenbart sich dem Beobachter in Form von subjektiven Urteilen des Individuums. Da der Inhalt der Aussagen nicht weiter spezifiziert ist, ist diese Definition als operable Variable wenig brauchbar. Jedes Urteil einer Person über seine Meinungen und Werthaltungen zu irgendwelchen Objekten ("conceptual universe") ist Bestandteil ihres "Selbst". Der Begriff des "Selbst-Konzeptes" soll deshalb von dem des "Selbst" als ein Unterfall abgehoben und wie folgt definiert werden: die Gesamtheit der Meinungs- und Werthaltungsurteile, die als Aussageobjekte die eigene Person bzw. Aspekte der eigenen Person beinhalten (vgl. DIGGORY, 1966, S.63-68). Ein Vergleich mit der Definition von Rollenselbstdeutung zeigt, daß Rollenselbstdeutung wiederum ein klar abgrenzbarer Unterfall des Selbst-Konzeptes ist. Die dort angegebenen Bedingungen sind nicht notwendig für die Definition des Selbst-Konzeptes. Einige Beispiele von Selbst-Konzept-Urteilen in Form von Meinungen ("Ich bin rothaarig", "Ich bin der ältere Bruder von zwei Schwestern", "Ich sitze im Zug nach München") veranschaulichen den Zusammenhang des Selbst-Konzeptes mit dem Begriff der Identität. Andere ("Ich kann einen Bagger bedienen", "Mein Gedächtnis ist schlecht") betonen eher den Kompetenzaspekt, obwohl auch diese Urteile einen Teil der Identität des Urteilers beschreiben. Unter den Kompetenzaspekt fallen auch die Vari-

ablen, die in der Literatur unter den Namen "Selbst-Evaluation", "Selbstwerteinschätzung", "Self-esteem" u.ä. abgehandelt werden. Auch hier handelt es sich um Meinungsurteile als Bestandteil des Selbst-Konzeptes und nicht, wie das Wort "Evaluation" nahelegen könnte, um Werthaltungsurteile als Bestandteil des Selbst-Konzeptes. Beispiele für Werthaltungen zeigen, daß durch sie im Selbst-Konzept auch die motivationale Seite des Individuums repräsentiert ist. Gemäß der Definition eines Werthaltungsurteils (vgl. Kap. 7.21.2) müßten Werthaltungen als Bestandteil des Selbst-Konzeptes folgende Form haben: "Ich möchte nach München fahren" oder "Ich wünschte, mein Gedächtnis wäre besser."

Werthaltungsurteile als Bestandteil des Selbst-Konzeptes setzen die eigene Person oder einzelne Aspekte davon in Beziehung zu einem erstrebenswerten bzw. nicht erstrebenswerten Ziel. Die Ziele können externer Art ("in München sein") oder aber auch auf die eigene Person bezogen sein ("ein besseres Gedächtnis haben").

7.22.2 Die Rollenselbstdeutung als Diskrepanzursache und als Moderatorvariable

Welche Relevanz kommt der Rollenselbstdeutung im mikrosoziologischen Modell einer Sozialisationssequenz zu? Ihre Bedeutung ergibt sich aus zwei Funktionen:

- (1) ihrer Funktion als Diskrepanzursache zwischen Rollenerwartung und Rollenverhalten
- (2) ihrer Funktion als Moderatorvariable bei der Verarbeitung der Rollenerwartung.

Wie bereits ausgeführt wurde (Kap. 6.1, Postulat 6), ist das Vorliegen einer Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und Rollenverhalten eine notwendige Modellbedingung für das Zustandekommen einer Sozialisationssequenz.

Nach dem traditionellen Internalisierungsparadigma werden Rollenerwartungen bzw. die darin implizierten Meinungs- und Werthaltungsurteile im Verlaufe der Sozialisationsprozesse internalisiert. Ist dieses Ziel erreicht, dann können die externen Steuerungsprozesse entfallen. Das Verhalten des Rollenträgers wird durch sein verinnerlichtes Verhaltenspotential determiniert. Aus Definition und Beschreibung der Rollenselbstdeutung in den vorangegangenen Abschnitten ergibt sich, daß diese als internalisierte Sozialisationsergebnisse aufgefaßt werden können.

Nach den Annahmen des Internalisierungsparadigmas müßte das Rollenverhalten durch die Rollenselbstdeutung determiniert sein. Wenn diese Bedingung gilt, so kommt eine Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und Rollenverhalten dann zustande, wenn der Rollenträger mit Partnern interagiert, die Rollenerwartungen mit anderen Meinungs- und Werthaltungsimplikaten an ihn stellen, als er sie internalisiert hat. Dies kann eintreten im Falle eines Wechsels des sozialen Systems, in dem eine bestimmte Rolle anders definiert wird, oder durch sozialen Wandel, der eine Veränderung einer Rolle innerhalb desselben Systems zur Folge hat. In beiden Fällen entspricht der Rollenträger nicht den aktuellen Anforderungen, wenn er sein Verhalten nach seiner früher internalisierten Rollenselbstdeutung ausrichtet.

Das Internalisierungsparadigma ist aber insofern von begrenzter Aussagekraft, als mit Sicherheit das aktuelle Rollenverhalten nicht immer ausschließlich von der Rolleninterpretation bestimmt wird. Der Rollenträger kann aus vielerlei situationsspezifischen Gründen von seiner Rolleninterpretation abweichen, obwohl er diese für richtig hält. Darauf kommen wir noch zurück (Kap. 7.2.3).

Wenngleich bei Vorliegen einer Diskrepanz nicht ungeprüft

gesagt werden kann, diese sei allein durch die von der Rollenerwartung abweichende Rollenselbstdeutung verursacht, so muß sie doch als eine wichtige Ursache berücksichtigt werden. Da nach unserem Modell Sozialisationsprozesse nicht durch eine Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und Rollenselbstdeutung, sondern durch eine Diskrepanz zwischen Erwartung und Verhalten in Gang gesetzt werden, ist die Frage, inwieweit die Selbstdeutung über die Determinanten des Rollenverhaltens die Diskrepanz verursacht hat, nur von sekundärer Bedeutung. Wichtiger ist die zweite Funktion, die sich aus den bisherigen Überlegungen ergibt. Es muß angenommen werden, daß eine Inkonsistenz zwischen dem faktischen Rollenverhalten und entsprechenden internalisierten Meinungen und Werthaltungen nicht ohne Konsequenz für den Rollenträger ist. Bei der Frage, wie der Rollenträger auf eine diskrepante Rollenerwartung reagiert, muß die Rolleninterpretation als Moderatorvariable mitberücksichtigt werden. Von besonderer Bedeutung ist hier einmal ihr schon angedeuteter dissonanzerzeugender Effekt, vor allem im Hinblick auf eine Änderung der Rollenselbstdeutung nach erfolgter Anpassung des offenen Rollenverhaltens (vgl. Kap. 7.3.3). Zweitens hat das Ausmaß, in dem der Rollenträger eine Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und der eigenen Rollendeutung wahrnimmt, einen Einfluß darauf, ob der Rollenträger die Rollenerwartung übernimmt oder ob er sie ablehnt (vgl. Kap. 8.2.3).

Drittens ist die Eigenschaft der Rollenselbstdeutung, ein Teil des Selbst-Konzeptes zu sein sowie ihre Beziehung zu anderen Aspekten des Selbst-Konzeptes hervorzuheben. Auch dies wurde bereits diskutiert. Der Grad und die Intensität, mit der ein Rollenselbstdeutungsurteil mit anderen Elementen des Selbst-Konzeptes verknüpft ist, wird in der Literatur unter der Bezeichnung Ich-Zentralität ("ego-involve-ment") abgehandelt. Diese Variable hat ebenfalls eine Moderatorfunktion bei der Frage, wie der Rollenträger auf die Rollenerwartung reagiert (vgl. Kap. 8.5.4).

7.22.3 "Rollenerwartung", "Rollenselbstdeutung" und "Einstellung"

In Kap. 7.211.5 wurde bereits die Korrespondenz zwischen "Meinungsurteil" und der sog. "kognitiven" Komponente von Einstellungen, sowie zwischen "Werthaltungsurteil" und der "evaluativ-affektiven" Einstellungskomponente festgestellt. Da die Grundstruktur aller Rollenerwartungen und Rollenselbstdeutungen durch diese beiden formalen Elemente darstellbar ist, kann eine strukturelle Analogie zwischen den Termini "Rollenerwartung", "Rollenselbstdeutung" und "Einstellung" hergestellt werden. Rollenerwartungen und Rollenselbstdeutungen, dargestellt bzw. gemessen als subjektives Urteil über eine bestimmte Stimuluskonfiguration, besitzen den formalen Charakter von Einstellungen.

Der Einwand, daß Einstellungen, folgt man der bekannten Einteilung von KRECH/CRUTCHFIELD/BALLACHEY (1962), auch eine Handlungskomponente enthielten, ist relativ schnell ausgeräumt. Rollenerwartungen, die sich auf Handlungen beziehen, unterscheiden sich nur hinsichtlich der Besonderheit ihres Objektes von anderen Rollenerwartungen. Ihre Struktur läßt sich ebenso auf Meinungs- bzw. Werthaltungsurteile zurückführen. Gleiches läßt sich von den handlungsbezogenen Einstellungen sagen. Sie sind strenggenommen gar keine dritte Kategorie des Einstellungskonzeptes, sondern inhaltliche Spezialfälle der kognitiven bzw. evaluativ-affektiven Komponente.

Soweit Einstellungen über schriftliche oder verbale Äußerungen gemessen werden, sind natürlich auch die sog. evaluativ-affektiven Einstellungskomponenten kognitiver Natur. Insofern ist die Unterscheidung zwischen "kognitiv" und "evaluativ-affektiv" irreführend. Solange Einstellungen bzw. Rollenerwartungen und Rollenselbstdeutungen über subjektive Urteile erfaßt werden können, ja sollten sie sogar, in einer kognitiven Terminologie definiert werden.¹⁾

1) Vgl. die Kritik an der behavioristischen Terminologie am Beispiel der Termini "Aggression" und "Frustration" von WERBIK (1972).

Obwohl die Elemente des vorliegenden Sozialisationsmodells durch die explizite Bezugnahme auf die Ebene subjektiver Aussagen (vgl. Kap. 7.211.2) grundsätzlich in einer kognitiven Terminologie gefaßt sind, bedeutet dies keineswegs eine Eliminierung affektiver bzw. motivationaler Variablen. Affekte und Motive einer Person werden lediglich so definiert, wie sie auch in den empirischen Untersuchungen, die hier herangezogen werden sollen, gemessen werden, nämlich durch sprachliche oder schriftliche Artikulation der Versuchsperson.

Da Rollenerwartungen und Rollenselbstdeutung als "Urteile" definiert werden, könnte schließlich noch gegen die strukturelle Gleichstellung von Rollenerwartungen bzw. Rollenselbstdeutung mit dem Einstellungskonzept eingewendet werden, Einstellungen seien prinzipiell dauerhafter Natur, Urteile dagegen nicht unbedingt.

Gerade der Umstand, daß der Urteilsbegriff in dieser Hinsicht nicht festgelegt ist, wirkt sich vorteilhaft aus. Rollenerwartung, Rollenselbstdeutung und Einstellung sind keineswegs identische Begriffe, sondern besitzen je nach dem wissenschaftshistorischen Hintergrund, der Terminologie und dem Erklärungsbereich eines theoretischen Ansatzes einen unterschiedlichen Stellenwert. Mit Hilfe des Urteilsbegriffs bzw. seinen spezifischen Formen des Meinungsurteils und des Werthaltungsurteils können aber alle drei für die Zwecke des vorliegenden Ansatzes beschrieben werden.

Für die Definition von "Rollenerwartung" ist die Dauerhaftigkeit des Urteils als Definitionsbestandteil unbrauchbar. Hier handelt es sich um die spontane Beschreibung aktueller externer Stimuli.

Für die Definition von "Rollenselbstdeutung" kann die Dauerhaftigkeit aufgrund der Abhängigkeit von Rollenselbst-

deutungsurteilen von internalisierten Sozialisationsinhalten als sinnvolles Kriterium zusätzlich aufgenommen werden.

Dies gilt ebenso für die Behandlung von Einstellungsvariablen, wie sie in der empirischen Literatur verwendet werden. Bei der Auswertung empirischer Arbeiten im Bereich der Einstellungsforschung sollen nur solche Einstellungsvariablen berücksichtigt werden, die über kognitive Urteile gemessen wurden. Die Ableitung physiologischer Reaktionen als Indikator für Einstellungen fallen also nicht darunter. Der Terminus "Urteil" ist also in jedem Fall für die zitierten Operationalisierungen von Einstellungen zutreffend.

Ob es sich dabei tatsächlich um Einstellungen im üblich verstandenen Sinne handelt, hängt unter anderem davon ab, ob in der Operationalisierung das Kriterium der Dauerhaftigkeit entsprechend berücksichtigt wurde. Da dies häufig nicht der Fall ist, hat die von uns zugrundegelegte Definition des Urteils überdies den Vorzug "ehrlicher" zu sein. Die theoretische Definition enthält keine Kriterien, die bei der Operationalisierung nicht eingelöst werden.

7.2.3 Das Rollenverhalten

Im Rahmen des mikrosoziologischen Sozialisationsmodells soll unter Rollenverhalten die offene Reaktion des Rollenträgers (Sozialisand) auf die perzipierte Rollenerwartung des Sozialisationsagenten verstanden werden. Das Rollenverhalten muß für die Rollenpartner erkennbar sein, weil anders der Ablauf von Sozialisationssequenzen über die gegenseitige Korrektur und Koordination des Verhaltens nicht denkbar ist. Der Sozialisationsagent hat in der aktuellen Interaktionssituation kein anderes Kriterium, ob der Sozialisand der Rollenerwartung entspricht, als das offene Verhalten des Rollenträgers. Dies gilt nicht nur für Rollenerwartungen, die sich auf eine Handlung beziehen, wo der SAG nachprüfen muß, ob RT die Handlung durchführt, sondern auch für Rollenerwartungen, die primär ein anderes Objekt zum Gegenstand haben. In diesen Fällen muß im Verhalten erkennbar sein, ob RT sich den entsprechenden Meinungs- bzw. Werthalturteilen anschließt. Damit ist allerdings noch nicht gewährleistet, daß die Haltung, die im offenen Verhalten zum Ausdruck kommt, auch tatsächlich dem persönlichen Urteil (Rollenselbstdeutung) des RT zu dieser Frage entspricht. Wie bereits im letzten Abschnitt erörtert wurde, ist die Kontrolle der Rollenselbstdeutung über das offene Verhalten bei weitem nicht vollständig. Insofern ist das Internalisierungsmodell inadäquat zur Erklärung mikrosoziologischer Sozialisationsabläufe. Das offene Rollenverhalten bleibt weiterhin abhängig von externen Faktoren, sowie von anderen persongebundenen Variablen, die nicht identisch sind mit Variablen der Rollenselbstdeutung. Eine Theorie der Sozialisation muß deshalb einmal nach den Bedingungen fragen, die das offene Rollenverhalten des Sozialisanden beeinflussen. Denn es ist in erster Linie das offene Rollenverhalten, das Anlaß für die Rollenpartner ist, sozialisierend und korrigierend auf den Rollenträger einzuwirken, um diesen

zur Ausübung seiner Rolle im Sinne ihrer Erwartungen zu bewegen.

Das Ineinandergreifen des offenen Verhaltens ist auch das fundamentalste Kriterium für das integrierte "Funktionieren" eines sozialen Systems. Ob diese Integration nur durch extremen Zwang erreicht wird, oder ob sie freiwillig im Sinne einer starken Übereinstimmung zwischen Rollenerwartung, Rollenselbstdeutung und Rollenverhalten der Systemmitglieder erfolgt, ist eine andere Frage.

Da Rollenverhalten und Rollenselbstdeutung nur bedingt kovariieren, muß eine Theorie der Sozialisation auch die spezifischen Bedingungen der Veränderung der Rollenselbstdeutung berücksichtigen. Nur auf diese Weise kann das Konzept der Internalisierung einen adäquaten Platz im Rahmen einer empirieorientierten Sozialisationstheorie finden. Bei der Entwicklung von Hypothesen wird deshalb eine Trennung zwischen "Verhaltenskonformität" und "Einstellungskonformität" vorgenommen (vgl. Kap. 7.3.3.).

Die Frage welche Faktoren - neben den internalisierten Rollenselbstdeutungsurteilen - das Rollenverhalten sonst noch beeinflussen, ist auf ihrer allgemeinsten Ebene der Beantwortung trivial. Es sind dies Variable, die in der Person des Sozialisationsagenten liegen, solche die mit der Rollenerwartung selbst verknüpft sind, situationale Variable und Merkmale von sozialen Bezugssystemen sowie andere Variable, die in der Person des Rollenträgers verankert sind. Aufgabe eines Entwurfs zur Sozialisationstheorie wird es sein, zumindest ansatzweise einen Teil dieser Variablen in Hypothesenform zu spezifizieren (vgl. Kap. 8).

Abschließend sollen noch die Funktionen des Rollenverhaltens in unserem Sozialisationsmodell aufgeführt werden:

- (1) Die Diskrepanz des offenen Rollenverhaltens zur Rollenerwartung markiert den Ausgangspunkt einer Sozialisa-

tionssequenz. Auf diese Weise kann auch empirisch festgestellt werden, wann eine Interaktion Sozialisationscharakter besitzt. Damit soll nicht behauptet werden, daß der Zeitpunkt, zu dem empirisch eine solche Diskrepanz festgestellt wird, identisch ist mit dem Zeitpunkt des erstmaligen Auftretens der Diskrepanz (d.h. des eigentlichen Beginns der Sozialisationssequenz). Dies festzustellen bedarf es weiterer empirischer Bemühungen. Für die Bildung von Hypothesen ist dieses Problem jedoch von untergeordneter Bedeutung.

- (2) Das Rollenverhalten ist die abhängige Variable einer mikrosoziologischen Sozialisationstheorie, soweit es als Reaktion auf die Rollenerwartung betrachtet wird.
- (3) Das Rollenverhalten als Reaktion auf die Rollenerwartung stellt die Rückmeldung an den Sozialisationsagenten dar, der damit die Möglichkeit erhält, auf der Basis dieser Information den Interaktionsprozeß entsprechend fortzusetzen.
- (4) Durch die Vergleichsmöglichkeit zwischen Rollenerwartung und Rollenverhalten wird der Systemzustand der Interaktion explizit, und zwar nicht nur für die beteiligten Partner, sondern auch für die soziale Umwelt. Die Offenlegung etwa eines Konfliktzustandes kann nicht nur die zukünftigen Beziehungen der Interaktionspartner in eine neue Ebene überführen ¹⁾, sondern sie kann auch zum Eingreifen dritter Personen führen.
- (5) Das Rollenverhalten ist Gegenstand der Selbstperzeption des Rollenträgers. Da Verhalten und Rollenselbstdeutung auseinanderfallen können, entsteht hier eine besondere Quelle kognitiver Dissonanz, die häufig nicht ohne Folgen für das weitere Rollenverhalten des RT, sowie für die Änderung seiner Rollenselbstdeutung ist.

1) Etwa eine gemeinsame Tendenz der Beteiligten zum Abbau dieses inkongruenten (ungleichgewichtigen, dissonanten) Zustandes (vgl. CARTWRIGHT/HARARY, 1956; SECORD/BACKMAN, 1961).

7.3 Rollenverhalten und Konformität

Die Veränderung des Rollenverhaltens durch Rollenerwartungen wird vor allem in der experimentellen Sozialpsychologie empirisch unter dem Stichwort "Konformität" untersucht. WALKER/HEYNS (1962) definieren Konformität als "movement towards some norm or standard" (p. 5) und KIESLER/KIESLER (1969) als "... a change in behavior or belief toward a group as a result of real or imagined group pressure." (p. 2). Der Bezug zu unserem mikrosoziologischen Sozialisationsschema wird bei WILLIS (1965 d) vielleicht noch etwas klarer: "Conformity is behavior intended to fulfill normative group expectation as these expectations are perceived by the individual" (p. 376). Die Formulierung "intendiertes Verhalten" macht überdies deutlich, daß Konformität nicht als kritikloser oder habitualisierter Akt, sondern als Ergebnis eines - sicherlich nicht durchwegs rationalen - Entscheidungsprozesses einer Person anzusehen ist. Ganz im Sinne unserer Erörterungen in Kap. 7.2.3 wird Konformität üblicherweise gemessen als die offene Reaktion des Probanden auf den als Norm gesetzten Stimulus. Als Illustration können die klassischen Arbeiten von SHERIF (1935, 1936), ASCH (1951, 1952, 1956, 1958) und CRUTCHFIELD (1955, 1959) herangezogen werden, deren Versuchsanordnungen in der aktuellen Forschung im Prinzip unverändert verwendet werden.

Für Konformität müssen zwei Bedingungen erfüllt sein:

- (1) Die postexperimentelle Diskrepanz zwischen Stimulus und Reaktion muß geringer sein als die Diskrepanz vor Beginn der experimentellen Manipulation. Konformität setzt also eine "Bewegung" des Probanden in Richtung auf die gesetzte Norm voraus.

Ist die postexperimentelle Diskrepanz unverändert oder kleiner, dann gerät man schon in größere Schwierigkeiten, dieses Verhalten theoretisch einzuordnen. Abgesehen von den Möglichkeiten, die untersuchte unabhängige Variable

durch dieses Ergebnis als Determinante konformen Verhaltens zu disqualifizieren (Falsifizierung der zugrunde gelegten Hypothese) oder die experimentelle Manipulation aus irgendwelchen Gründen (z. B. mangelnde Reliabilität) als mißglückt anzusehen, kann das Verhalten der Versuchsperson ganz unterschiedlich interpretiert werden.

WILLIS (1967c,d) unterscheidet in seinem sogenannten "diamond model" neben "Konformität" noch "Antikonformität" (entgegengesetztes Handeln, Bumerang-Effekt), "Unabhängigkeit" (Beibehaltung des ursprünglichen Verhaltens) und "Variabilität" (ständige Änderung der Verhaltensweisen, aber unter Wahrung der Unabhängigkeit) als mögliche Reaktion auf Beeinflussungsversuche seitens des Interaktionspartners oder einer Gruppe. In ähnlicher Weise ließen sich die "Typen individueller Adaptation" von MERTON (1957, p. 139-157) anwenden: "Conformity", "Innovation", "Ritualism" und "Rebellion". Diese Probleme können hier nur angedeutet werden, zumal die empirischen Interdependenzen noch weitgehend ungeklärt sind. Während WILLIS der Meinung ist, "Konformität/Antikonformität" und "Unabhängigkeit/Variabilität" stellten die Pole zweier orthogonaler Faktoren dar ("diamond-model"), kommen STRICKER/MESSICK/JACKSON (1970) aufgrund ihrer faktorenanalytischen Auswertung empirischer Daten zu dem Ergebnis, daß Konformität in Beziehung zu zwei Gegenpolen, nämlich Antikonformität und Unabhängigkeit steht, die aber unabhängig (d.h. orthogonal) voneinander sind. Entscheidend für den Zusammenhang zwischen Sozialisation und Rollenverhalten ist die Verminderung der Diskrepanz als einschränkende Bedingung für Rollenentsprechung bzw. Konformität.

- (2) Die zweite Voraussetzung für Konformität ist das Vorliegen eines "Druckes" auf den Probanden, sein Verhalten in einer bestimmten Weise auszurichten. Dieser Druck leitet sich aus dem normativen Charakter des extern gesetzten "Standards" ab. Anhand der Definition

von KIESLER/KIESLER (1969) kann demonstriert werden, daß damit genau der Sachverhalt umschrieben ist, der bei der Präzisierung der Rollenerwartung in Kap. 7.211.4 als "normative Komponente" eingeführt wurde:

"Group pressure is a psychological force operating up on a person to fulfill others' expectations of him, including especially those expectations of others relating to the person's "roles" or to behaviors specified or implied by the "norms" of the group to which he belongs" (S. 31).

Der Ausdruck Gruppendruck ist insofern etwas irreführend, als Gruppendruck im oben definierten Sinne auch von Einzelpersonen (SAG) ausgehen, oder auch in Situationen wirksam werden kann, in denen überhaupt keine anderen Personen anwesend sind.

Ausgehend von der hier dargestellten Isomorphie zwischen der Frage nach der Abhängigkeit des Rollenverhaltens des RT von den Rollenerwartungen des SAG innerhalb einer Sozialisationssequenz und dem Operationalisierungsversuch des Konformitätsbegriffs in der Sozialpsychologie, können die zahlreichen empirischen Befunde für den Ansatz einer mikrosoziologischen Sozialisationstheorie fruchtbar ausgewertet werden. Die Frage nach den Bedingungen erfolgreicher Sozialisation kann demnach zunächst angegangen werden mit der Frage nach den Determinanten konformen Verhaltens. Die Spezifikation dieser Bedingungen ermöglicht aber auch eine Antwort auf die Frage inwieweit der Sozialisand die Chance besitzt sich erfolgreich gegen Anpassungsversuche zu wehren.

7.3.1 Offene Sozialisationseffekte: Verhaltenskonformität

Vor allem im Bereich der Einstellungsforschung geht man auch heute noch weitgehend von der stillschweigenden Annahme aus, es bestehe eine direkte Beziehung zwischen der gemessenen Einstellung zu einem Objekt und dem offenen Verhalten (vgl. FREY, 1972). Man betrachtet Einstellungen als die zentrale Determinante des Verhaltens, untersucht und entwickelt dann Variablen und Techniken zur Verhaltensänderung, die man aber nur anhand von Einstellungsmessungen überprüft. Mit anderen Worten: Unter Zuhilfenahme des Postulats der Konsistenz zwischen Einstellung und Verhalten (WARNER/DEFLEUR, 1969) erspart man sich weitgehend die Frage, ob eine erfolgreich induzierte Einstellungsänderung auch tatsächlich mit der entsprechenden Verhaltensänderung einhergeht. FESTINGER behauptet noch 1963, trotz intensiver Suche nur drei empirische Studien gefunden zu haben, in denen eine Nachprüfung auf der Verhaltenssebene vorgenommen wurde (FESTINGER, 1964b). Sicherlich beruht dieser Mangel nicht zuletzt auf der ungleich schwierigen Messung des offenen Verhaltens, andererseits zeigen die niedrigen Korrelationen, daß Einstellung und Verhalten bei weitem nicht so nahe beieinander liegen, wie oft unterstellt wird. Dies gilt entsprechend für das Rollenverhalten: Wenn der RT in seinem Verhalten der Rollenerwartung des SAG entspricht, dann bedeutet, dies nicht zwangsläufig, daß er damit auch in seinen Einstellungen die in der Rollenerwartung implizierten Meinungsurteile oder Werthaltungsurteile übernommen hat. In vielen Fällen kommt es nur zu einer äußerlichen Anpassung des Rollenverhaltens an die Rollenerwartung. Für diesen Sachverhalt hat sich in der angloamerikanischen Literatur der Begriff "Compliance" etabliert, ein Terminus, der durch eine Verdeutschung in "Willfährigkeit" oder "Unterordnung" nur unzulänglich wiedergegeben wäre. Statt dessen soll er in Anlehnung an

MERTON (1959) mit "Verhaltenskonformität" (im Gegensatz zu "Einstellungskonformität") übersetzt werden. MERTON versteht unter "behavioral conformity" die offene Übereinstimmung zwischen Norm und Verhalten ohne eine entsprechende Übernahme der Norm in das Einstellungssystem des Akteurs. Ein weiterer Konformitätstyp, den MERTON anführt, soll hier als Unterfall von Verhaltenskonformität behandelt werden. Es handelt sich um die sogenannte "doctrinal or ritual conformity", die sich in dem offenen Bekenntnis (MILGRAM, 1964, spricht in diesem Zusammenhang von "signal conformity") in Wort oder Tat, zu den sozialen Normen oder Werten ausdrückt.

Für unser Sozialisationsmodell umformuliert bedeutet also Verhaltenskonformität Rollenentsprechung durch faktische Erfüllung der Rollenerwartung oder durch das explizite "Bekenntnis" zu den in der Rollenerwartung enthaltenen Meinungen oder Werthaltungen.

7.3.2 Verdeckte Sozialisationseffekte: Einstellungskonformität

Im Gegensatz zu Verhaltenskonformität bezieht sich die "Einstellungskonformität" auf den Prozeß der Änderung der Meinungen und Werthaltungen des RT in Richtung auf die in der Rollenerwartung implizierten Meinungen und Werthaltungen. Der RT erkennt damit die Gültigkeit der Meinungsurteile hinsichtlich ihres Wahrheitsgehaltes bzw. der Werthaltungsurteile hinsichtlich ihrer Legitimität an (vgl. Kap. 7.2.2). Der Begriff ist dadurch gegenüber der MERTONschen "attitudinal conformity" hinsichtlich der Einstellungsobjekte genauer spezifiziert. MERTON beschränkt sich in seiner Definition auf die Legitimitätsdimension. Die Übernahme von Einstellungen in dem hier verstandenen Sinne von Einstellungskonformität bedeutet nicht automatisch auch Verhaltenskonformität. Offene Sozialisationseffekte können deshalb nicht als Indikator für verdeckte Sozialisationseffekte genommen werden. Andererseits garantieren Sozialisationserfolge auf der Einstellungsebene noch keine Kongruenz zwischen Rollenerwartung und Rollenverhalten. Beide Komplexe müssen nicht nur getrennt gemessen werden, sondern sie unterliegen auch im Rahmen von Sozialisationsprozessen unterschiedlichen Abhängigkeiten. Darauf soll im nächsten Kapitel genauer eingegangen werden.

7.3.3 Interdependenzen zwischen Verhaltenskonformität und Einstellungskonformität

In Zusammenfassung dessen, was in den vorangegangenen Kapiteln diskutiert wurde, kann folgendes Ausgangstheorem formuliert werden:

- (1) Verhaltenskonformität und Einstellungskonformität sind zwei Reaktionsweisen einer Person, die sich nicht notwendigerweise decken müssen.

Damit werden zwei Behauptungen eindeutig ausgeschlossen, nämlich:

- (a) zu einem Meßzeitpunkt t_i ist das Verhalten einer Person stets kongruent mit der entsprechenden Einstellung, aber auch
- (b) Verhalten und Einstellung, die sich zum Zeitpunkt t_i nicht decken, werden immer nach Ablauf eines gewissen Zeitraumes zur Deckung gebracht.

Satz (a) basiert auf dem "Konsistenzpostulat" (vgl. WARNER/DEFLEUR, 1969), während Satz (b) die Wirkung irgendeines intrapsychischen Gleichgewichtsautomatismus unterstellt.

Eine Interdependenz zwischen Einstellung und Verhalten wird durch diese Theorien keineswegs abgelehnt, sondern nur ihre Extremform einer vollständigen Kovarianz. Einstellung (im engeren Sinne dieser Arbeit Meinungsurteile und Werthaltungsurteile) und Verhalten sind zwei trennbare, und auch getrennt zu behandelnde Reaktionsweisen, von denen behauptet wird, daß sie zum Teil eigenen Gesetzen folgen. Erst aus der Kenntnis dieser Eigengesetzlichkeiten ergeben sich dann möglicherweise die Bedingungen ihrer Interdependenz. Bei der Suche nach Hypothesen einer verhaltensorientierten Sozialisationstheorie muß dies entsprechend berücksichtigt werden. Die Grundlage hierfür bilden die folgenden Thesen:

- (2) Die Wahrscheinlichkeit, daß durch eine Sozialisationssequenz nur Verhaltenskonformität, nicht aber Einstellungskonformität erreicht wird, ist dann sehr groß, wenn innerhalb der Sequenz extrinsische Verstärkermechanismen dominieren.

KELMAN verbindet diesen Sachverhalt unmittelbar mit seiner Definition von "compliance". " C o m p l i a n c e (im Original gesperrt, H.-P. F.) can be said to occur when an individual accepts influence from another person

or from a group because he hopes to achieve a favorable reaction from the other. He may be interested in attaining certain specific rewards or in avoiding certain specific punishments that the influencing agent controls" (KELMAN, 1961, S. 62). Die inhaltliche Dimension der Verstärkermechanismen kann dabei sehr unterschiedlich sein. Sie hängt von der Rollenbeziehung ab, die der Sozialisationssequenz zugrunde liegt. Sie werden in der Eltern-Kind-Beziehung anders definiert werden müssen (vgl. etwa den Versuch von MACCOBY, 1961) als in einer Interaktion zwischen Chef und Angestellten oder gar zwischen "Peers".

- (3) Verhaltenskonformität führt zu einem eher labilen Sozialisationseffekt, weil dabei die Beobachtbarkeit des Rollenverhaltens vorausgesetzt werden muß.

Diese These ergibt sich aus (2), da die verstärkende Handlung seitens des SAG oder anderer an der Sozialisationssequenz beteiligter Personen nur als Reaktion auf das Rollenverhalten des RT erfolgen kann. Der RT kann demnach nur dann ein Interesse daran haben, Verhaltenskonformität zu zeigen, wenn sichergestellt ist, daß der SAG von seinem Verhalten direkt durch Wahrnehmung oder indirekt durch anderweitige Informationskanäle Kenntnis erlangt. Von einem labilen Sozialisationseffekt kann deshalb gesprochen werden, weil das Wiederauftreten der Verhaltenskonformität die gleichen oder ähnliche, äußere Verstärkungsbedingungen erfordern, die vorher die Verhaltenskonformität bewirkt haben. Hinter dieser Annahme steht das auf THORNDIKE zurückgehende "empirische Gesetz des Erfolges" aus der allgemeinen Lern- bzw. Verhaltenstheorie: "Verhaltensänderungen entstehen, wenn ein neues Verhalten bestimmte, näher zu definierende Folgen gehabt hat (Erfolg, Effekt)", (BERGIUS, 1971, S. 60).

Die Erreichung einer dauerhaften Verhaltenskonformität erfordert demnach stets die Präsenz des SAG oder einer äquivalenten Ersatzperson. Solche Situationen treten nicht

nur innerhalb von "Zwangsorganisationen" (ETZIONI, 1961, S. 27) mit einem ausgeprägten Machtgefälle auf, wie beispielsweise Gefängnisse, Erziehungsheime, Militärorganisationen. Auch Personen, die in der Ranghierarchie unter der Position des RT stehen, können aufgrund der Tatsache der Beobachtbarkeit des Verhaltens von RT einen Sozialisationseinfluß hinsichtlich der Verhaltenskonformität ausüben¹⁾. An diesem Fall wird wieder einmal die Bedeutung einer zweiseitigen Betrachtung von Sozialisationsprozessen ersichtlich, sowie die Notwendigkeit einer Abkehr von der Vorstellung gesellschaftlich präfixierter Sozialisationsagenten- und Sozialisandenrollen.

- (4) Einstellungskonformität führt zu einem eher stabilen Sozialisationseffekt, weil Einstellungen dann als intrapersonale Verhaltensdispositionen ins Spiel kommen, wenn keine externen Faktoren einem einstellungskonträren Verhalten entgegenwirken.

Der RT paßt sich in diesem Falle nicht nur äußerlich an, sondern er "internalisiert" die in der Rollenerwartung enthaltenen Meinungen und Werthaltungen. Die Rollenerwartung wird in die Rollenselbstdeutung übernommen. Die Auffassung, Einstellungen komme eine verhaltensdeterminierende Wirkung zu, steht nicht im Widerspruch zu These (1). Dort wurde lediglich Richtung und Ausmaß der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten relativiert.

Es sollte klar sein, daß die These in dieser allgemeinen Form durch den letzten Teilsatz gegen Falsifikationsversuche immunisiert ist. Die genaue Spezifizierung der externen Faktoren ist Gegenstand der Hypothesenbildung in den späteren Kapiteln.

Warum wirkt sich nun Einstellungskonformität auf die

1) COSER (1961) hat sich eingehend mit der Beziehung zwischen Beobachtbarkeit und Verhaltenskonformität in formalen Organisationen befaßt.

Stabilität des Sozialisationseffektes aus? Mehrere Argumente können hierfür ins Feld geführt werden.

- (a) Zunächst soll noch einmal vergegenwärtigt werden, daß unter Einstellungskonformität das "Sich-zu-eigen-machen" von Meinungsurteilen der Umwelt ("Meinungen") und/oder die Übernahme von Werthaltungsurteilen zu verstehen ist (vgl. Kap. 7.3.2). Angenommen, in einer Sozialisationssequenz wurde neben einer Verhaltensänderung auch eine Einstellungsänderung erzielt. Kommt der RT nun in eine Entscheidungssituation, in der er relativ unabhängig (oder unbeobachtet) von externen Verstärkerinstanzen (insbesondere unabhängig von dem/den ursprünglichen Sozialisationsagenten) ist, und in der die betreffenden Einstellungen relevant sind, dann ist anzunehmen, daß er sein Verhalten im Sinne dieser Einstellungen ausrichtet. Hätte er umgekehrt in der Sozialisationssequenz nur sein Verhalten angepaßt, nicht aber die korrespondierenden Einstellungen geändert, dann wäre in dieser Situation zu erwarten, daß er ein Verhalten an den Tag legt, welches seinen alten (ungeänderten) Einstellungen entspricht, und damit den Sozialisations-effekt rückgängig macht. Den Einstellungen kommt also in diesem Argument eine Orientierungsfunktion in relativ unstrukturierten Entscheidungssituationen zu, über die es möglich wird, eine einmal erzielte Einstellungskonformität auch dann in Verhaltenskonformität umzusetzen, wenn keine Beeinflussungsmechanismen aktualisiert werden.
- (b) Das mikrosoziologische Konzept einer Sozialisationssequenz setzt voraus, daß solche Sequenzen sehr häufig und/oder mit ständig wechselnden SAGs vonstatten gehen. Die stabilisierende Wirkung der Einstellungskonformität kann auch so verstanden werden, daß sich damit auch die Erfolgchancen des Bezugssystems erhöhen,

innerhalb dessen die ursprüngliche Sozialisationssequenz ablief, während der Widerstand gegen SAGs mit konträren Rollenerwartungen steigt.

Weniger streng ausgedrückt könnte man sagen: Die Erfolgchancen gleichsinniger Sozialisation steigen, die einer "Kontersozialisation" sinken. Dieses Argument beruht auf der Annahme, daß der Widerstand gegen Versuche der Verhaltenskontrolle mit dem Ausmaß der Diskrepanz zwischen dem geforderten Verhalten und der entsprechenden Einstellung wächst. Einige experimentelle Befunde sprechen für ihre Brauchbarkeit dieser Hypothese WALKER/HEYNS (1962, S. 41 passim) berichten von einem unveröffentlichten Experiment, welches von BIRNEY, CAYLOR, O'CONNOR und BURDICK durchgeführt wurde. Dort konnte gezeigt werden, daß der Grad des Widerstandes, ein von der Gruppe gefordertes Verhalten zu übernehmen (Verhaltenskonformität) mit dem Ausmaß der Diskrepanz zwischen der Erfahrung der Versuchsperson (Einstellungen zu dem Verhalten) zunimmt.

TUDDENHAM (1961) konnte zeigen, daß Meinungsurteile am ehesten angepaßt werden, wenn die Gruppennorm nicht allzuweit davon abweicht. Ist die Diskrepanz dagegen größer, dann kommt es häufig nur zu einer Verhaltenskonformität ("yielding") ohne entsprechende Einstellungsänderung.

Weitere Anhaltspunkte - allerdings eingeschränkt auf die Einstellungsebene - lassen sich aus den Untersuchungen ableiten, die sich um die "Assimilations-Kontrast-Hypothese" gruppieren (vgl. SHERIF/HOVLAND, 1961; SHERIF/SHERIF/NEBERGALL, 1965; SHERIF/SHERIF, 1967). Je weiter das persönliche Urteil über ein Perzeptionsobjekt von dem einer anderen Person oder Gruppe abweicht, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß das Fremdurteil in den Bereich der Ablehnung ("latitude of rejection") auf einer von der Person definierten Skala fällt. Ist dies der Fall, dann tendiert die Versuchsperson zu einer "Kontrastreaktion", d.h. sie perzipiert das Fremd-

urteil als noch stärker abweichend, als es tatsächlich der Fall ist.

- (c) Einstellungskonformität ist gleichbedeutend mit einem Internalisierungseffekt. Das traditionelle Konzept der Internalisierung wird in der Sozialisationsforschung nicht zuletzt deshalb betont, weil damit die Verlagerung von extrinsischen Anreizen zu einer intrinsischen Motivation erklärt werden kann (vgl. etwa die Modelle von PARSONS und SPIRO). KELMAN betont, daß für die Entsprechung einer Rollenerwartung weniger äußere Kontrollen, als vielmehr der Inhalt der Rollenerwartung an sich motivierend wirken, vorausgesetzt, diese Rollenerwartung ist bereits internalisiert (vgl. KELMAN, 1961, S. 65).

Ober die intrinsisch motivierende Eigenschaft einer einmal bewirkten Einstellungskonformität (d.h. eine relative Unabhängigkeit des RT von äußeren Kontrollinstanzen) wird eine zusätzliche Determinante geschaffen, die sich unabhängig von extrinsischen Motivationsfaktoren, bei einer späteren Aktualisierung der Rollenerwartung auf eine erneute Rollenentsprechung hinwirkt und damit zur Stabilisierung des Sozialisationseffektes beiträgt.

- (d) Ausgehend von dem Axiom der "Konsistenztheoretiker" (vgl. etwa FESTINGER, 1957, 1964a; HEIDER, 1958; NEWCOMB, 1959; SINGER, 1966; ZIMBARDO, 1969), "dissonante" ("ungleichgewichtige", "inkonsistente", "asymmetrische") Kognitionen erzeugten eine intrapersonale Tendenz (etwa in Form eines eigenständigen Motives) zur Wiederherstellung der Kongruenz, müßte erwartet werden, daß die Person, in Antizipation eines Dissonanzerlebnisses, in vielen Fällen die Übernahme einer Rollenerwartung ablehnt, sofern diese von den eigenen Einstellungen abweicht.
- (e) Offenes Verhalten ist schwieriger generalisierbar als

die entsprechenden Einstellungen, weil das Auftreten des Verhaltens stärker an die spezifische Stimulus-situation gebunden ist, in der das Verhalten gelernt wurde. Einstellungen dagegen beziehen sich zumeist auf eine ganze Klasse von Verhaltensweisen. Sie wirken insofern stabilisierend, als sie in neuen Situationen ein größeres Repertoire möglicher Verhaltensweisen generieren können. Dazu ein Beispiel: Hat ein Kind gelernt, sich regelmäßig die Zähne zu putzen, dann wird in einer bestimmten Situation nur eine bestimmte Aktivität stimuliert. Dem Kind muß also in weiteren "Lehrquanten" vermittelt werden, daß in anderen Situationen entsprechend andere Aktivitäten ausgeführt werden sollen (z.B. Händewaschen, Duschen, Fingernägel reinigen usw.). Hat das Kind dagegen den Wert "Körperhygiene" internalisiert, dann lassen sich eine ganze Reihe spezifischer Aktivitäten als Ausfluß dieser Werthaltung ableiten.

- (5) Verhaltens- und Einstellungskonformität sind zwar getrennt beeinflussbar, sie sind aber nicht unabhängig voneinander. Dies bedeutet, daß über die Erzielung von Einstellungskonformität das Verhalten beeinflusst werden kann. Es ist aber auch möglich, über Verhaltenskonformität eine entsprechende Einstellungsänderung (d.h. Änderung des Rollenselbstdeutungsurteils).

Der erste Ansatz entspricht der weit verbreiteten Auffassung, daß offenes Verhalten größtenteils als das Produkt entsprechender Einstellungskomplexe anzusehen ist. Einstellungen üben einen steuernden Einfluß auf das Verhalten aus und sorgen für eine relative Konsistenz des Verhaltens über längere Zeiträume hinweg. Die Oberbetonung einer Konsistenzbeziehung zwischen Einstellung und Verhalten (vgl. WARNER/DEFLEUR, 1969), aber auch die allgemeinere Annahme von der Konsistenz menschlichen Ver-

haltens (vgl. GERGEN, 1968) fand in den letzten Jahren zunehmend Kritik.

Die umgekehrte Beziehung, in der Einstellungen abhängig vom Verhalten sind, ist empirisch noch nicht sehr systematisch untersucht worden. Nach KELMAN (1962) läßt sich eine Einstellungsänderung als Folge einer vorangegangenen - mehr oder weniger durch die Umstände erzwungenen - Handlung auf drei Faktoren zurückführen.

- (a) Unmittelbar bevor oder während der induzierten Handlung wird das Individuum dazu gebracht, seine Einstellungen zu aktualisieren und zu überprüfen.
- (b) Die Handlung kann zu neuen Erfahrungen und Informationen über das Einstellungsobjekt führen, welche eine Einstellungsänderung in Gang setzen.
- (c) Die Handlung verändert die "psychologische Situation" des Akteurs. Dadurch kommen neue Kräfte ins Spiel, die sich verstärkend auf eine nachträgliche Einstellungsänderung auswirken können.

Das letztgenannte Argument fand in der Forschung die meiste Aufmerksamkeit. Basierend auf der Annahme, daß einstellungsinkongruentes Verhalten Dissonanz erzeugt, läßt sich nachträgliche Einstellungsänderung als ein Weg der Dissonanzlösung erklären, der unter bestimmten Bedingungen eingeschlagen wird. Einige dieser Bedingungen sind die Höhe der Belohnung (FESTINGER/CARLSMITH, 1959; COHEN, 1960, 1962), oder das Ausmaß der angedrohten negativen Konsequenzen (ARONSON/CARLSMITH, 1963; FREEDMAN, 1965) bei Durchführung einer bestimmten Handlung oder die Anzahl der Handlungsalternativen in einer Situation (DAVIS/JONES, 1960). Je höher die Belohnung, je höher die Bestrafung und je freier die Entscheidung, desto größere Dissonanz wird durch einstellungsdiskrepantes Verhalten erzeugt und desto wahrscheinlicher wird eine nachträgliche Anpassung der Einstellung an das Verhalten. Diese Ergebnisse lassen

sich zu einer allgemeineren Hypothese zusammenfassen: Je mehr Rechtfertigungsgründe eine Person für eine einstellungsdiskrepante Handlung heranziehen kann, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit einer kognitiven Dissonanz. Die Notwendigkeit einer Einstellungsänderung erübrigt sich dann. Man kann bei jedem einigermaßen menschlich urteilenden Beobachter mit Verständnis rechnen, wenn man innerhalb eines gewissen Rahmens bei hoher Prämierung bzw. Strafandrohung Dinge tut oder unterläßt, die der persönlichen Meinung zuwiderlaufen. Man kann sich auf "Befehlsnotstand" oder Notlage berufen, wenn in einer Entscheidungssituation keine offenkundigen Alternativen vorlagen. Rechtfertigungsgründe können aber auch in der Wichtigkeit oder Legitimation einer erlangten Handlung bzw. Rollenerwartung (FREEDMAN, 1964), ebenso wie im emotionalen Bereich der Sympathie zwischen den Rollenpartnern ZIMBARDO/WEISENBERG/FIRESTONE, 1965) liegen.

Da in der Vermittlung von Rollenerwartungen sowohl der Verhaltens- als auch der Einstellungsbereich des Sozialisanden angesprochen wird, kommt der Interdependenz zwischen diesen beiden Bereichen eine große Bedeutung zu.

7.4 Ein allgemeines Orientierungsmodell

Mit dem folgenden Schema¹⁾ (Abb. 6) wird versucht, die in den letzten Kapiteln erarbeiteten Grundelemente einer mikrosoziologischen Sozialisationstheorie integriert darzustellen. Es handelt sich dabei nicht um ein erklärendes Schema im Sinne einer Verknüpfung mehrerer Kausalzusammenhänge (vgl. hierzu Kap. 8.1) sondern um den Versuch das gesamte Feld der Faktoren darzustellen, die an einem Sozialisationsprozeß beteiligt sein können.

(1) Das Rollenverhalten des Sozialisanden:

"RT" oder "Rollenträger" oder "Sozialisand" sind in dem Orientierungsmodell abstrakte Markierungen der Bezugsperson, deren Verhalten in Abhängigkeit bestimmter Determinanten betrachtet wird. Im konkreten Fall ist "RT" das Kind, der Ehemann, das Mitglied eines Vereins, Arbeitsgruppe, Organisation, Schicht usw., je nachdem welcher Sozialisationsbereich gerade untersucht wird. Im statischen Modell wird das Verhalten des Rollenträgers zu einem bestimmten Zeitpunkt t_j betrachtet. Das Rollenverhalten wird in Bezug zur Rollenerwartung gesetzt und kann zum Zeitpunkt t_j , je nach Ausprägung, auf der Dimension "Antikonformität (Abweichung) vs. Konformität (Erwartungsentsprechung)" skaliert werden.

Aus der Sicht des sozialen Systems kann diese Skala auch "Desintegration vs. Integration" oder "Sozialisationsmißerfolg vs. Sozialisationserfolg" benannt werden. Es gilt noch zu beachten, daß die Festlegung auf RT als Bezugsperson, d.h. als Sozialisand nach

1) Im Rahmen des "INTAS-Projektes" am Sozialwissenschaftlichen Forschungszentrum Nürnberg wurden, insbesondere zur Erstellung einer sinnvollen Arbeitsteilung, die unterschiedlichen Aspekte der Sozialisation und ihrer theoretischen Fundierung ausführlich diskutiert. Das Schema beruht zum Teil auf diesen Diskussionen.

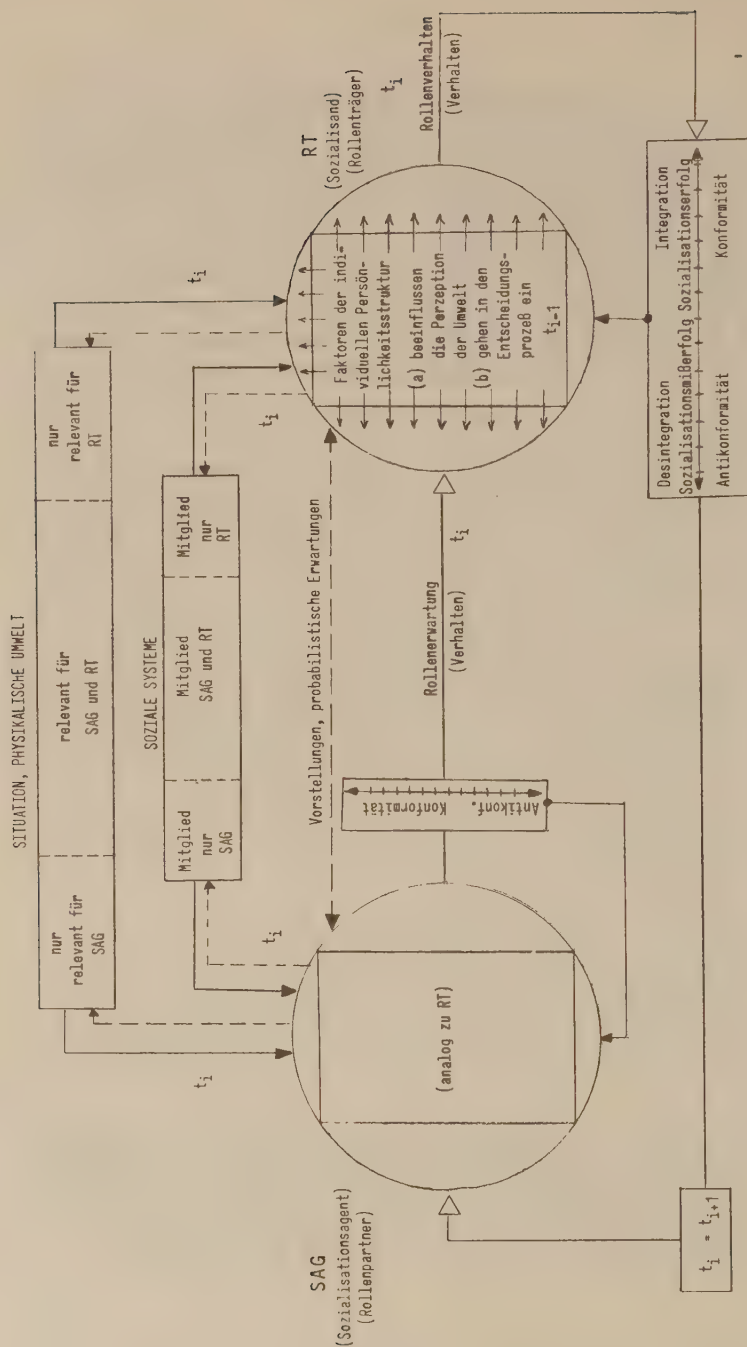


Abb. 6: Ein allgemeines Orientierungsmodell der Variablenbereiche einer mikrosoziologischen Theorie der Sozialisation

rein pragmatischen Gesichtspunkten getroffen wird. Wird die Sozialisation des Schülers A in das soziale System "Schule" in den Vordergrund gestellt, dann hat A die Funktion von RT und der Lehrer B oder der Mitschüler C die Funktion von SAG. Es könnte aber genauso gut nach der Sozialisation des Lehrers B (RT bzw. Sozialisand) in Abhängigkeit von A oder C gefragt werden. Es wird dadurch von der Vorstellung abgewichen, die vielfach implizit gemacht wird, als gebe es bestimmte Rollen, die von vornherein in die Kategorien Sozialisationsagent bzw. Sozialisand fallen: selbst bei der Eltern-Kind-Interaktion, wo diese Typisierung (Eltern = Sozialisationsagenten; Kind = Sozialisand) relativ plausibel ist, geht man in der neueren Forschung dazu über, auch die Beeinflussung (Sozialisation) der Eltern durch das Kind in Betracht zu ziehen¹⁾. Aus diesem Grunde gilt auch alles, was im Folgenden als Determinante für das Verhalten von RT spezifiziert wird, entsprechend für das Verhalten von SAG.

(2) Die Rollenerwartung des Sozialisationsagenten

Die "Kultur" eines sozialen Systems, die Rollenerwartungen, die der Sozialisand erfüllen muß oder sollte, werden zum großen Teil von anderen Personen vermittelt. Die Interaktion mit einem oder mehreren Rollenpartnern, d.h. die gegenseitige Vermittlung von Rollenerwartungen, ist das tragende Element der Sozialisation.

(3) Die Vorstellung des Sozialisanden über das Verhalten des Sozialisationsagenten

Noch bevor SAG aktiv wird, hat RT oft schon eine gewisse Vorstellung, wie SAG sich wohl ihm gegenüber verhalten wird. Die Art dieser subjektiven

1) Vgl. BELL (1968), OSOFSKY (1970)

Hypothesen hängt stark von der Information ab, die RT bereits über SAG hat. Schon hier zeigt sich die interaktionsstabilisierende Wirkung von Rollenbeziehungen, weil bereits die subjektive Vermutung RTs, daß SAG in eine bestimmte Rollenbeziehung mit ihm eintreten will, einen Teil der Unsicherheit über das Verhalten des Partners reduziert. So kann z. B. ein Arzt mit relativ großer Sicherheit annehmen, daß die Person, die in seinem Sprechzimmer sitzt, die Rollenerwartung an ihn stellen wird, ihr ärztliche Hilfe zuteil werden zu lassen, und nicht etwa Brötchen zu verkaufen.

RT wird also nicht nur durch das direkte Verhalten von SAG beeinflusst, sondern auch durch bestimmte Vorstellungsinhalte, die bei RT über SAG entstehen oder aus früherer Erfahrung vorhanden sind. Wie Beeinflussungsexperimente gezeigt haben, können solche Vorstellungsinhalte (etwa die perzipierte Glaubwürdigkeit, oder der perzipierte soziale Status) über den Kommunikator die Reaktion auf die Kommunikation entscheidend beeinflussen.

(4) Objektive und subjektiv perzipierte Merkmale aus dem Bereich sozialer Systeme

Jedes Individuum ist zu jedem Zeitpunkt Mitglied eines oder mehrerer sozialer Systeme. Ebenso findet die Interaktion zwischen RT und SAG meist im Rahmen größerer sozialer Systeme statt.

Ein Teil der Eigenschaften dieses sozialen Systems muß als determinierender Faktor in die Betrachtung einbezogen werden. Als Beispiel seien die Werte, Normen und sonstigen Rollenerwartungen, aber auch Variablen wie Gruppenentscheidung, Gruppendruck, Informationsfilterung u.ä. innerhalb sozialer Systeme genannt. Diese Faktoren bestimmen nicht nur die Sozialisationsinhalte,

sondern auch den Verlauf der Interaktion zwischen RT und SAG. Weiterhin müssen sich diese Variablen nicht unbedingt auf solche Systeme beziehen, denen beide Interaktionspartner angehören. Die Interaktion kann auch Rollenerwartungen sozialer Systeme beinhalten, an denen RT noch gar nicht teilnimmt. Der Komplex der "antizipatorischen Sozialisation" fällt hierunter oder die "Sozialisationsvorleistungen" der Familie und Schule für soziale Systeme aus dem späteren Lebensbereich "Beruf".

Umgekehrt kann SAG bestimmte Rollenerwartungen, die nur für Systeme relevant sind, in denen RT eine Rolle innehat, auf Grund seines eigenen "sozialen Hintergrundes" modifizieren. Als Beispiel kann die Subkulturproblematik oder die schichtspezifische Hemmung bzw. Förderung der schulischen Sozialisation durch die Familie des Schülers herangezogen werden.

Was über die Vorstellung und probabilistischen Erwartungen des RT gegenüber SAG gesagt wurde, gilt auch hier. RT hat bestimmte, subjektiv gefärbte Meinungen über die Eigenschaften der sozialen Systeme, die zum Zeitpunkt t_i für ihn relevant sind. Er ordnet ihnen gewisse Eigenschaften und Relationen zu, die insofern sein Verhalten mitbestimmen, als er sie mit in sein Entscheidungskalkül einbezieht (vgl. Kap. 7.211.2). Systemmerkmale dieser Art können nicht objektiv bestimmt werden, sondern hängen von der Beurteilung des Individuums ab. So kann Person A eine Gruppe äußerst attraktiv, einflußreich, elitär oder karrierefördernd finden, während Person B zu einem entgegengesetzten Urteil kommt. Die ganze Bezugsgruppentheorie (vgl. etwa MERTON, 1957; HYMAN/SINGER, 1968), oder die Theorie der antizipatorischen Sozialisation von MERTON (1957) bauen auf dieser Variablengruppe auf.

(5) Objektive und subjektiv perzipierte Merkmale der Situation

Objektive Determinanten (durchgezogene Linie) ergeben sich hier aus den Eigenschaften des physikalischen Objektes bzw. aus dem objektiven Zustand der Situation, wobei unter "objektiv" zu verstehen ist, daß diese Größen unabhängig von Wahrnehmung und Verarbeitung durch die Bezugsperson (RT oder SAG) gemessen werden können. Als Beispiel könnte man das Gewicht eines zu schätzenden Stimulus, die Schockstärke, den standardisierten Schwierigkeitsgrad einer Aufgabe, oder das validierte Maß der experimentellen Variable ("treatment") nennen. Die subjektiven Determinanten (gestrichelte Linien) dagegen lassen sich nur über die Beurteilung durch die Bezugsperson erfassen. Entscheidend ist oft, wie der Stimulus subjektiv perzipiert und verarbeitet wird. Die Unterteilung der Situation bzw. physikalischen Umwelt in eine Menge von Elementen, die sowohl für RT als auch für SAG relevant sind, und in solche, die entweder nur für RT oder nur für SAG eine verhaltensdeterminierende Bedeutung haben, geschieht analog zu der Unterteilung der Kategorie "soziale Systeme".

(6) Die personspezifische Verarbeitung externer Stimuli durch den Sozialisanden

In den bisherigen Ausführungen wurden solche Determinanten besprochen, die von außen in irgendeiner Form an die Bezugsperson RT herangetragen werden.

Es ist ein wissenschaftlicher Allgemeinplatz anzunehmen, daß die externen Determinanten nicht in der Form, wie sie auf das Individuum treffen, von diesem weitergegeben werden. Vielmehr werden sie in einer Art und Weise perzipiert, reflektiert und verarbeitet,

die abhängig ist von dem Zustand der Persönlichkeitsstruktur. Beim gegenwärtigen Stand der Wissenschaft ist es zwar noch nicht möglich, ein vollständiges Bild der Persönlichkeit zu einem bestimmten Zeitpunkt zu erfassen. Wohl aber ist es möglich zu behaupten, daß

- (a) die Verarbeitung der eintreffenden Determinanten und die Entscheidung für eine bestimmte Handlungsalternative von dem Zustand der Persönlichkeitsstruktur zu jenem Zeitpunkt t_i abhängt, und daß
- (b) dabei einigen Elementen der Persönlichkeitsstruktur eine besondere Rolle zukommt. Dazu gehören insbesondere die Leistung des Gedächtnisses und die Funktion von Verhaltensdispositionen, wie sie in der Psychologie etwa unter den Begriffen Motivation, Einstellung und Kognition eingeführt wurden. Gerade weil man von einer vollständigen Messung der Persönlichkeitsstruktur und deren zeitlicher Veränderung noch weit entfernt ist, muß man beginnen, die "strategisch wichtigen" Faktoren, wie sie in der bisherigen Forschung herausgearbeitet wurden, in die Hypothesen über das Verhalten des Individuums in Sozialisationsprozessen mit einzu beziehen. Ein Versuch in dieser Richtung wird in Kap. 8 vorgenommen.

Abschließend sei noch auf drei Punkte hingewiesen, die durch das Orientierungsschema deutlich gemacht werden soll und die von erheblicher Bedeutung für die Analyse von Sozialisationsprozessen sind.

Dies ist zunächst die Rolle des Zeitfaktors. Der Zeitfaktor spiegelt sich unmittelbar in der Persönlichkeitsstruktur der Bezugsperson RT wieder, denn die Veränderung des Zustandes - soweit er durch Umweltfaktoren überhaupt modifizierbar ist -

läßt sich nur als Ergebnis vorangegangener Lern- und Sozialisationsprozesse (t_{i-1}) erklären. Die Übernahme einer sozialen Rolle, die Integration in ein soziales System, erfolgt genauso sukzessiv in einer Kette einzelner Sozialisationsprozesse, wie die Entwicklung bestimmter Verhaltensweisen und Fähigkeiten in der Kindheitsphase.

Als zweites kann festgestellt werden, daß der elementare Regelkreis sozialen Verhaltens aus zwei Teilen besteht. RT erhält nicht nur aus der Reaktion der Umwelt (des Interaktionspartners SAG) Information über das Verhalten, das er zeigte, sondern auch in Form einer internen Rückmeldung. Das Individuum registriert sein eigenes offenes Verhalten und verarbeitet es in einer Weise, die in späteren Handlungsabschnitten oft größere Auswirkungen hat, als die externe Rückmeldung. So kann zum Beispiel die Kognition des Individuums, eine Handlung ausgeführt zu haben, obwohl sie seiner inneren Überzeugung widerspricht, für die Änderung bestimmter Einstellungen dauerhaftere Folgen haben, als extern ausgeübte Beeinflussungsbemühungen.

Drittens ergibt sich aus den Erörterungen eindeutig, daß im Verlaufe von Sozialisationsprozessen dem Individuum eine soziale Rolle nicht einfach übergestülpt wird. Sozialisation ist nicht zwangsläufig auch Depersonalisation, wie DAHRENDORF (1965) es andeutet, sondern ist abhängig von den Entscheidungs- und Steuerungsprozessen des Rollenträgers. Aus diesem Grunde ist es unsinnig, innerhalb der Analyse sozialer Systeme nach dem Sozialisationsprozeß zu suchen, der als funktionaler Mechanismus auf die "Bedürfnisse" des Systems zugeschnitten ist und in dem, sozusagen am Fließband, dem zu sozialisierenden Mitglied Schritt für Schritt ein Stück seines individuellen Verhaltenspotentials beschnitten wird, bis es entweder als "sozialisiert" entlassen, oder als "Abweichler" abgestempelt wird.

8. Die Grundhypothesen der Theorie

8.1 Die explikative Grundstruktur der Theorie

Aus der Vielfalt der Faktoren, die an einem Sozialisationsprozeß beteiligt sind, sollen in den folgenden Kapiteln die wichtigsten herausgegriffen und in Hypothesen verarbeitet werden. Es konnten allerdings bei weitem nicht alle Variablen in adäquater Weise berücksichtigt werden. Immerhin bietet die Zusammenstellung explikativer Hypothesen die Chance eines multivariaten Theorieansatzes, der durch theoretische und empirische Kritik weiterentwickelt und ausdifferenziert werden kann. Das Schema in Abb. 7 soll die explikative Grundstruktur der Theorie deutlich machen.

Um das empirische Material in systematischer Weise zusammenfassen zu können, mußten die Beziehungen zwischen den externen Determinanten und dem Rollenverhalten getrennt dargestellt werden (symbolisiert durch die durchgehenden Pfeile). In Wirklichkeit perzipiert der Rollenträger diese Stimuli gleichzeitig und stellt einen assoziativen Zusammenhang zwischen ihnen her (symbolisiert durch die gestrichelten Linien mit den Großbuchstaben).

Aus jedem der vier externen Variablenbereiche, wie sie sich aus dem heuristischen Orientierungsmodell in Kap. 7.4 (vgl. Abb. 6) ergeben, wurden konkrete Variablen in ihrer Wirkung auf das Rollenverhalten untersucht. Als empirische Grundlage wurden hauptsächlich die experimentellen Befunde der Sozialpsychologie herangezogen. Erstens findet sich hier eine reiche Fülle empirischer Daten und zweitens deckt sich der sozialpsychologische Aussagenbereich am ehesten mit dem einer interaktionsorientierten Sozialisationstheorie. Im Sinne einer Integration der Datenvielfalt und der unterschiedlichen "Theorien mittlerer Reichweite" in den Sozialwissenschaften wurde dabei versucht, die verschiedenen Operationalisierungen zu übergreifenden Variablen höherer Ordnung zusammenzufassen.

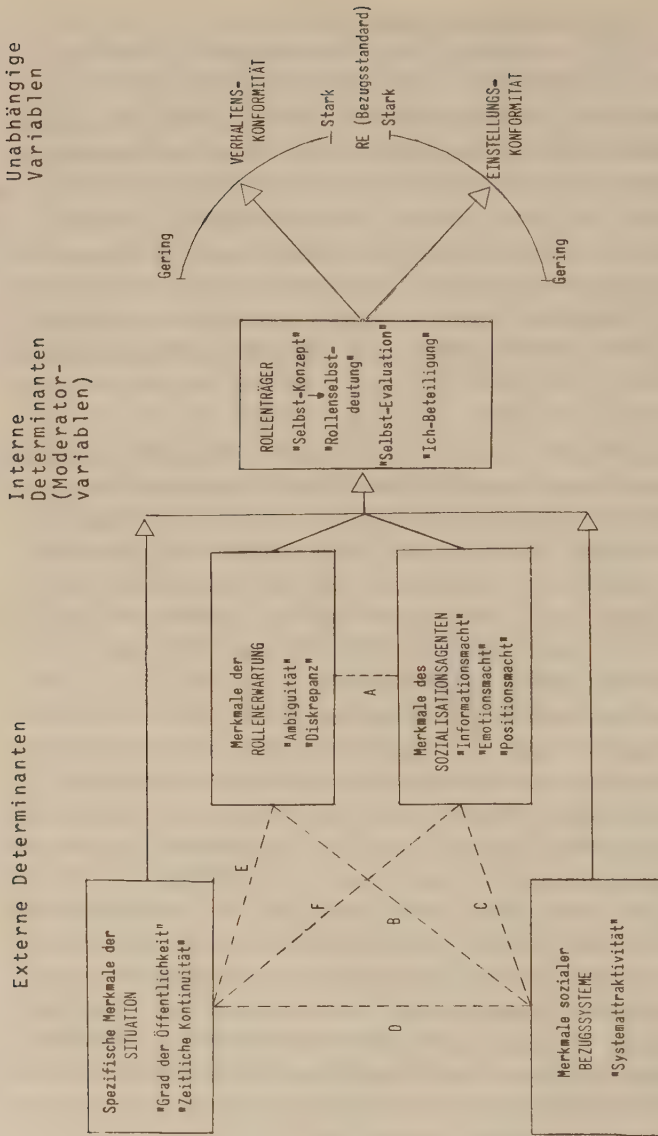


Abb. 7: Die explanative Grundstruktur der Theorie

Bei dem Determinantenkomplex "Rollenerwartung" wurden die Variablen "Ambiguität" und "Diskrepanz" herausgearbeitet (Näheres in Kap. 8.2). Erstere stellt ein generelles Strukturmerkmal von Rollenerwartungen dar. Die Diskrepanzvariable ergibt sich aus der Beziehung zwischen Rollenerwartungsinhalt und der von RT in seiner Rollenselbstdeutung eingenommenen Position. Eine Diskrepanz zwischen beiden Polen ist die notwendige Voraussetzung für den Beginn einer Sozialisationssequenz (vgl. Kap. 6.1), aber auch das Ausmaß der Diskrepanz wirkt sich unterschiedlich auf die Rollenübernahme aus.

Rollenerwartungen haben nicht nur einen inhaltlichen Aspekt, sondern auch per definitionem eine "normative Komponente" (vgl. Kap. 7.211.4).

Sanktionen gehen von Personen oder Personengruppen aus. Der RT assoziiert (A) mit der Perzeption der Rollenerwartungen die Faktoren sozialer Macht, auf deren Grundlage Sanktionen erst wirksam werden können. Unter dem Determinantenblock "Sozialisationsagent" (Kap. 8.3) wurde hier zwischen Informationsmacht, Emotionsmacht und Positionsmacht differenziert.

Die normative Komponente ergibt sich auch aus der Verankerung der Rollenerwartung in den Werten und Normen sozialer Bezugssysteme (B) und aus der Position des SAG (C) in diesen Bezugssystemen (Legitimitätsaspekt sozialer Kontrolle). Die Bedeutung der Rollenerwartungen sowie die Effizienz der Kontrollkapazität des SAG hängen in starkem Maße davon ab, wie hoch der Sozialisand die Mitgliedschaft in dem "Bezugssystem" (Kap. 8.4) bewertet ("Systemattraktivität"). Spezifische Merkmale der "Situation" (Kap. 8.4), wie der Grad der Öffentlichkeit einer Interaktion und die zeitliche Kontinuität des Zusammenseins mit bestimmten Rollenpartnern, werden zum großen Teil von Ziel und Struktur der sozialen Systeme bestimmt (D). Zeitlich kontinuierliche Interaktionssituationen werden im Betrieb eher auftreten als

bei einer Fanggruppe im Sportstadion. Bei einer Arbeitsgruppe in der industriellen Fertigung sind die Chancen öffentlicher Kontrolle durch die Beobachtbarkeit des Rollenverhaltens vermutlich häufiger, als in den Ein-Personen-Büros eines Ministeriums. Ein hoher Grad an Öffentlichkeit und zeitlicher Kontinuität geben der Rollenerwartung (E) und der Kontrollkapazität des SAG (F) ein anderes Gewicht im Vergleich zu Situationen, die diese Merkmale nur gering ausgeprägt aufweisen. Dadurch können differentielle Auswirkungen auf Verhaltens- und Einstellungskonformität des RT in einer Sozialisationssequenz entstehen.

Im Gegensatz zu einer anpassungsmechanistischen Rollen- und Sozialisationstheorie wird aber das Verhalten des RT nicht allein von externen Variablen determiniert. Der "Rollenträger" (Kap. 8,5) wird als informationsverarbeitender Organismus verstanden, in dem der Stimuluszufluß ("Input") mit bestimmten gespeicherten (internalisierten) Kontrollinstanzen verglichen wird, bis es dann in Abwägung der einzelnen Variablen zu einer Entscheidung über die Reaktion ("Output") auf der Verhaltens- bzw. der Einstellungsebene kommt. Diese Kontrollinstanzen stellen das internalisierte Ergebnis vorangegangener Sozialisationssequenzen dar. Da sie ebenso wie die externen Variablen einen Einfluß auf die Reaktion des RT haben, stellen sie interne Determinanten der unabhängigen Variable Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität dar. Ihre Funktion im Gesamtprozeß ist allerdings mit dem Terminus "Moderatorvariable" besser beschrieben. Je nach Konstellation und Ausprägung sind diese Variablen in der Lage, die Wirkung der externen Determinanten abzuschwächen, aufzuheben oder zu verstärken.

Neben der "Rollenselbstdeutung" wurden die Variablen "Selbst-Evaluation" und "Ich-Beteiligung" als moderierende Instanzen eingeführt. Es wurde versucht, ihre Bedeutung als zentrale Informationsverarbeitungsmechanismen aus dem integrierenden Begriff des "Selbst-Konzeptes" einer Person zu begründen.

Die Differenzierung der abhängigen Variable kommt in Abb. 7 durch die beiden Skalen zum Ausdruck. Wie in Kap. 7.3.3 postuliert wurde, variieren Verhaltenskonformität und Einstellungskonformität weitgehend unabhängig voneinander. In der Form, wie "Konformität" hier graphisch dargestellt ist, nämlich als graduelle Entfernung von Verhalten bzw. Einstellung von dem Bezugsstandard einer Skala (Rollenerwartung), soll die sprachliche Bedeutung dieses Wortes in der vorliegenden Arbeit verstanden werden und nicht etwa im Sinne eines generell wünschenswerten Sozialisationsergebnisses. Es hängt allein von den externen und internen Bedingungen ab, ob eine Sozialisationssequenz mit starker Verhaltenskonformität, begleitet von geringer Einstellungskonformität, mit geringer Verhaltenskonformität (Antikonformität) und geringer Einstellungskonformität oder mit sonst einer der möglichen Kombinationen dieser beiden Variablen endet.

8.2 Die Auswirkung von Struktur und Inhalt der Rollenerwartung auf das Verhalten des Rollenträgers

8.2.1 Perzeptive Ambiguität und Problemambiguität von Rollenerwartungen

Von Ambiguität soll dann gesprochen werden, wenn der Inhalt einer Rollenerwartung keine eindeutige Beurteilungsalternative zuläßt, sondern mehrere gleichwahrscheinliche bzw. gleichzuwertende Urteile hervorruft.

Die älteste und immer noch sehr häufig verwendete Operationalisierung von Ambiguität beruht auf der von SHERIF (1935, 1936) eingeführten Ausnutzung des sogenannten autokinetischen Phänomens. Eine feststehende Lichtquelle scheint sich im abgedunkelten Raum aufgrund der Eigenbewegung des Auges (Nystagmus) für den Betrachter zu bewegen. Stellt man einer Versuchsperson die Aufgabe, die Bewegungsamplitude des Lichtpunktes zu schätzen, ohne ihr einen Vergleichsmaßstab (Anker) beizugeben, dann ist diese Aufgabe aufgrund der Überforderung der Diskriminationsfähigkeit des Wahrnehmungsapparates subjektiv nicht eindeutig lösbar. Die Schätzurteile verschiedener Personen weisen eine erhebliche Streuung auf.

Ambiguität in diesem Sinne wird skalierbar, wenn man die - auch so traditionsreiche - ASCH-Technik verwendet (ASCH, 1951, 1952): der Proband muß schätzen, welche von mehreren Alternativen-Linien die gleiche Länge hat wie eine vorgegebene Standardlinie. Je geringer nun der Längenunterschied zwischen den dargebotenen Linien (einschließlich der Standardlinie) ist, desto ambigüöser sind die Perzeptionsobjekte, welche der Aufgabe (RE) zugrundeliegen. Diese Technik wird heute in den verschiedensten Versionen verwendet. Sie ist so bekannt, daß sie hier nicht detaillierter beschrieben werden soll. Es gibt noch eine ganze Reihe weiterer Opera-

tionalisierungsverfahren, die - soweit wie möglich - bei der Diskussion der einzelnen Experimente skizziert werden sollen. Allen ist gemeinsam, daß sie sich auf Meinungsurteile beziehen, die aufgrund ihrer objektiven oder subjektiven (z.B. bei Gehörgeschädigten) Schwierigkeiten der perzeptiven Erfassung kein eindeutiges Urteil zulassen. Wir nennen diesen Fall deshalb "perzeptive Ambiguität". Wie wirkt sich nun die perzeptive Ambiguität einer Rollenerwartung auf Einstellungs- bzw. Verhaltenskonformität des RT aus? Die Grundhypothese lautet:

H₁: Je größer die perzeptive Ambiguität einer RE, desto wahrscheinlicher kommt es zu Verhaltenskonformität des RT.

Die experimentelle Realisierung von Verhaltenskonformität erfolgt in der Regel durch die Vorgabe einer "Norm" durch einen oder mehrere Mitarbeiter des Versuchsleiters, die als Pseudoversuchspersonen am Experiment teilnehmen. Nachdem die echte Versuchsperson zunächst ein unbeeinflußtes Urteil abgegeben hat, erfährt sie das abweichende Urteil der anderen. Sie bekommt dann Gelegenheit, erneut ein Urteil abzugeben. Ändert sich dieses in Richtung auf die "Norm", dann wird dies als Verhaltenskonformität gewertet.

Wir sprechen hier bewußt von Verhaltenskonformität, weil in manchen Arbeiten dieses Faktum als Einstellungsänderung, bzw., um die hier verwendeten Termini zu verwenden, als Einstellungskonformität interpretiert wird. Da aber hier in der Regel nur die offene Reaktion des Probanden gemessen wird, erscheint uns der Schluß auf Einstellungen nicht ohne weitere Absicherung zulässig.

Die ersten Bestätigungen der Hypothese lieferten bereits die zitierten Arbeiten von SHERIF und ASCH. LUCHINS/LUCHINS (1955a) ließen die Versuchspersonen Bezeichnungen für den Inhalt von Bildvorlagen finden. Je unklarer die Bildvor-

lagen waren, umso eher neigten die Probanden dazu, sich einem vorgegebenen falschen Deutungsvorschlag anzuschließen. PENNER/DAVIS (1969) verwendeten anstatt der traditionellen Linienschätzung (ASCH) drei Töne von unterschiedlicher Dauer. Je geringer die Tondauerunterschiede sind, umso schwieriger ist es, die längste Tondauer "herauszuhören". Die Verhaltenskonformität nahm mit steigender perceptiver Ambiguität des vorgegebenen Stimulus zu.

Die perceptive Ambiguität einer Rollenerwartung muß durchaus nicht immer auf objektiven, für alle Rollenträger geltenden Umständen beruhen. Sie kann subjektiv auf bestimmte Personen beschränkt sein, die aufgrund ihrer individuellen Ausstattung nicht in der Lage sind, den Gegenstand der RE so eindeutig zu identifizieren, wie die meisten anderen Personen.

TUDDENHAM (1959) konnte H_1 bestätigen, indem er in einer ASCH-Situation zusätzlich die individuelle Sehstärke der Versuchspersonen variierte. Je geringer die Sehstärke eines Probanden war (d.h. je größer die subjektive perceptive Ambiguität), desto eher zeigte sie Verhaltenskonformität. KELLEY/LAMB (1957) verwendeten eine besonders elegante Methode zur Erzeugung individueller Ambiguitätsunterschiede. Sie gaben ihren Experimentteilnehmern ein Getränk als Geschmacksprobe, dem eine Chemikalie beigemischt war, die von Personen mit einer bestimmten Geschmacksorganstruktur als stark bitter wahrgenommen wird. Für diese Gruppe war der Stimulus eindeutig. Andere Personen dagegen empfinden diesen Stoff eher als neutral. Der Stimulus ist für sie nicht eindeutig klassifizierbar. Die zweite Personengruppe zeigte bei der Vorgabe einer Norm eher Verhaltenskonformität als die erste Gruppe.

Die Ambiguitätshypothese kann über den reinen Wahrnehmungsbereich hinaus verallgemeinert werden. Es gibt eine ganze Menge von Rollenerwartungen, die weniger wegen der Per-

zeptionsschwierigkeiten ihrer Elemente kein eindeutiges Urteil zulassen, sondern wegen der Schwierigkeit, das involvierte Problem eindeutig lösen zu können. Nicht die Stimulusinhalte der RE sind hier ambig, sondern das Ziel, wobei beide Aspekte durchaus miteinander zusammenhängen können. Für diesen allgemeineren Fall wollen wir den Begriff "Problemambiguität" (genauer wäre "Problemlösungsambiguität") einführen. In der angloamerikanischen Literatur wird hierfür zumeist der Terminus "task ambiguity" verwendet. Das folgende Zitat von THIBAUT/KELLEY (1959, S. 150) soll verdeutlichen, daß "task" die gleichen Definitionselemente enthält, wie sie bei unserem Definitionsvorschlag von "Rollenerwartung" als einer Unterklasse von "externen Stimuli" zum Ausdruck kommen: "We mean by a task pretty much what the common sense definition conveys: a problem, assignment, or stimulus-complex to which the individual or group responds by performing various overt or covert operations which lead to various outcomes".

KAHN et al. (1964) sehen Problemambiguität neben der Situationsambiguität als eine Hauptkomponente der Rollenambiguität. Letztere wird definiert als "... a direct function of the discrepancy between the information available to the person and that which is required for adequate performance of his role (S. 73)".

Bei der Diskussion ihrer Begriffe verwendeten die Autoren "task ambiguity" synonym mit "ambiguity about role expectations" (S. 84). An einer anderen Stelle (S. 94) beschränken sie sich in ihrer Definition auf die Berufsrolle; statt "job" könnte aber genauso gut "task" eingesetzt werden. Dort wird "task ambiguity" gekennzeichnet als "... lack of information concerning the proper definition of the job, its goals and the possible means for implementing them".

Nach einer eingehenden theoretischen Analyse des Begriffs formuliert HACKMAN (1969) drei konstituierende Charakteristika von "tasks" (S. 118), nämlich

- (1) "Stimulusmaterialien",
- (2) Informationen an den RT über auszuführende instrumentelle Handlungen ("instructions about operations"),
- (3) Informationen an den RT über anzustrebende Zustände ("instructions about goals").

Das erste Element besitzt hauptsächlich für die perzeptive Ambiguität einer Rollenerwartung Relevanz, die beiden anderen für die Problemambiguität. Außerdem sei im Zusammenhang mit (2) und (3) auf die enge Beziehung zu der oben stehenden Definition von task ambiguity, sowie zu unseren Rollenerwartungselementen "Meinungsurteil" und "Werthaltungsurteil" verwiesen.

Analog zu H_1 kann nun formuliert werden:

H_2 : Je größer die Problemambiguität einer RE, desto wahrscheinlicher kommt es zu Verhaltenskonformität.

Die unabhängige Variable dieser Hypothese kann auf die verschiedenste Weise experimentell realisiert werden, je nachdem, welche Ursache man der Problemambiguität zugrunde legt. Am häufigsten wurde der Schwierigkeitsgrad einer Aufgabe manipuliert. Je schwieriger die Lösung eines in einer RE implizierten Problems ist, desto weniger klar und offenkundig ist (sind) die Lösung (oder Lösungsalternativen), und desto größer ist die Problemambiguität der RE. Nehmen wir diese Aussage als Korrespondenzregel, dann kann H_2 umformuliert werden in

H_{21} : Je größer der Schwierigkeitsgrad einer RE, desto wahrscheinlicher kommt es zu Verhaltenskonformität des RT.

COFFIN (1941) legte seinen Probanden mathematische Probleme von unterschiedlicher Schwierigkeit vor. Die Hypothese wurde bestätigt. BLAKE/HELSON/MOUTON (1956) fanden bei einer ähnlichen Problemstellung den gleichen Zusammenhang.

COLEMAN/BLAKE/MOUTON (1958) skalierten die Schwierigkeiten von Meinungsurteilen, indem sie den Prozentsatz der richtigen Beantwortung einer Liste von Meinungsstatements durch eine Gruppe von Personen als Index nahmen. Auf diese Weise erhielten sie Statements, die für Männer im Schwierigkeitsgrad von 0% - 54% und für Frauen von 0% - 50% variierten. In einem anschließenden Experiment mit anderen Teilnehmern stellte sich für beide Geschlechter eine positive Korrelation zwischen Schwierigkeitsgrad und Konformität heraus (männliche Probanden $\rho = .58$; weibliche Probanden $\rho = .89$). Je schwieriger es war, für ein bestimmtes Wort Synonyme zu finden, desto eher schlossen sich die Probanden einem falschen Lösungsvorschlag an (PATEL/GORDON, 1960). Ähnliches fanden ROSENHAN/DEWILDE/McDOUGAL (1963) bei der Vorgabe von Syllogismen, die auf ihre logische Wahrheit geprüft werden mußten. LONDON/LIM (1964) fanden den gleichen Zusammenhang, indem sie die Syllogismenaufgaben mit zusätzlichen Elementen ausstatteten (Zusatzstatements, die zwar mit dem Inhalt der Syllogismusstatements verwandt, für die Problemlösung jedoch irrelevant waren und/oder eine weitere Antwortkategorie vorgaben). Dadurch konnte die Komplexität der Probleme variiert werden. Steigende Komplexität führte zu steigender Verhaltenskonformität. MYERS/ARENSON (1968) fanden eine Korrelation zwischen Schwierigkeit und Verhaltenskonformität von $\rho = .80$.

Einen weiteren Indikator für Problemambiguität könnte der Bekanntheitsgrad einer RE darstellen. Je bekannter ein Problem für den RT ist, desto vertrauter sind ihm die Lösungsalternativen. Er hatte bereits in der Vergangenheit Gelegenheit, das Problem zu strukturieren, d.h., er hat - möglicherweise über Versuch und Irrtum - bereits Erfahrung gesammelt über richtige, falsche, zweckmäßige und unzweckmäßige Verhaltensreaktionen auf das in der RE implizierte Problem. Deshalb:

H₂₂: Je geringer der Bekanntheitsgrad einer RE ist, desto wahrscheinlicher kommt es zu Verhaltenskonformität des RT.

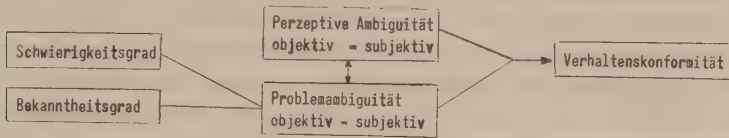
GOLDBERG (1954) behauptete in einer Gegenhypothese zu H₂₂, daß analog zu den in Werbung und Propaganda verwendeten Strategien ein höherer Bekanntheitsgrad eine bessere Indoktrinationschance enthielte, und somit eine steigende Verhaltenskonformität zu erwarten sei. Die Ergebnisse falsifizieren die Hypothese von GOLDBERG und unterstützen eher H₂₂.

Je mehr der zu beurteilende Stimulus in der Vergangenheit zurückliegt, desto stärker sinkt der Bekanntheitsgrad. Unter dieser Annahme konnten DEUTSCH/GERARD (1955) H₂₂ bestätigen. Die Verhaltenskonformität nahm mit zunehmendem zeitlichen Zurückliegen der Stimuluspräsentation zu.

WALKER/HEYNS (1967, S. 24 ff.) berichten von einem realistischen Experiment. Angehörige von Studentenverbindungen ("Fraternities") mußten entweder Urteile über (I) spezielle Fraternities an Campus, (II) über religiöse bzw. politische Studentenorganisationen oder (III) über eine interstaatliche Handelskommission abgeben. In Übereinstimmung mit H₂₂ zeigten die Versuchspersonen der Gruppe (I) bei Konformitätsdruck die geringste Verhaltenskonformität, da der Beurteilungsgegenstand immer allgemeiner und unspezifischer wurde und sich damit vom unmittelbaren Erfahrungshorizont der Fraternity-Mitglieder wegbewegte.

Abschließend sei noch die Arbeit von SNYDER/MISCHEL/LOTT (1960) erwähnt. Je mehr die Probanden über die von ihnen zu beurteilenden Kunstwerke wußten, desto weniger zeigten sie Verhaltenskonformität.

8.2.2 Die praktische Relevanz der Ambiguitätsvariable
Aufgrund der vorangegangenen Ergebnisse läßt sich die Ambiguität von Rollenerwartungen wie folgt zusammenfassen:



Die experimentellen Daten weisen auf eine klare Beziehung zwischen Ambiguität und Verhaltenskonformität hin. Es muß noch einmal darauf hingewiesen werden, daß es sich hier um Rollenerwartungsambiguität und nicht um Rollenambiguität handelt, wie es z.B. KRAPPMANN (1971) verstanden wissen will, sondern nur um einen, wenn auch wichtigen, Teilaspekt davon. Der Ambiguität von Rollenerwartungen kommt im tagtäglichen Rollenhandeln eine nicht unerhebliche Bedeutung zu. Je komplexer und differenzierter ein soziales System ist, je inhomogener und fluktuierender die Rollpartner sind, desto häufiger sieht sich der einzelne Rollenträger mit ambigüösen Rollenerwartungen konfrontiert. Die Anforderungen an alte Rollen steigen, neue Rollen kommen ständig und in immer schnellerem Rhythmus auf den Einzelnen zu. Sehr deutlich läßt sich dies an der Berufsrolle exemplifizieren, bei der sich der soziotechnische Wandel fast ohne time-lag auswirkt. Aber auch langsamere Wandlungsvorgänge werden durch ein effizienteres Informationssystem heutzutage schneller und mit größerer Breitenwirkung verhaltensrelevant. Zum Beispiel bei der Eltern- und Erzieherrolle. Kaum, daß ein psychologischer oder pädagogischer Theorieansatz innerhalb des esoterischen Zirkels wissenschaftlicher Forschung einen vorläufigen Reifegrad erreicht hat, wird er mit Hilfe der modernen Kommunikationsmittel in die Öffentlichkeit geschleust. Dem einzelnen Träger der Eltern- oder Erzieherrolle wird dann etwa klarzumachen versucht, wie man ein Kind zur Kreativität erzieht, oder daß

man dies tun sollte, wie ein Kind "spielend lernt", daß die Begabungsreserven im Kleinkindalter besser nutzbar gemacht werden sollten, daß antiautoritäre Erziehung eine gesellschaftspolitische Notwendigkeit ist, usw., usw.. Uns geht es hier keineswegs um "Kulturkritik", sondern um die Verdeutlichung, daß ständig und überall Sozialisationssequenzen ablaufen, in denen der Rollenträger Erwartungen verarbeiten muß, die neu für ihn sind, die objektiv komplex und schwierig sind, oder die bei einem Teil aufgrund ihres mangelnden Informations- und Ausbildungshintergrundes auf Verständnisschwierigkeiten stoßen. Mit anderen Worten: diese Rollenerwartungen sind ambigüös und es ist zu vermuten, daß damit die in den Hypothesen formulierten Konsequenzen für die Verhaltenskonformität eintreten. Das soll nicht heißen, daß die hauptsächlich in Laborversuchen erhärteten Hypothesen keiner weiteren Überprüfung in konkreteren sozialen Kontexten bedürften. Sie können aber nicht übersehen werden, zumal - wie wir hoffen - gezeigt werden konnte, daß durchaus eine Isomorphie besteht zwischen den experimentellen Operationalisierungen von Ambiguität und ihren konkreten Formen in Alltagsinteraktionen. Hierzu noch abschließend ein Ergebnis aus der nicht-experimentellen Forschung, KAHN et al. (1964) versuchten, in einer aus der Gesamtpopulation der USA gezogenen Stichprobe berufstätiger Personen herauszufinden, in welchem Ausmaß die Befragten die Ambiguität von Rollenerwartungen in ihrer Berufsrolle tatsächlich wahrnehmen.

Sie benennen drei Indikatoren (S. 73):

- (1) 35 % der Befragten stört die unklare Definition des Tätigkeitsfeldes und Verantwortungsbereiches ihrer beruflichen Position.
- (2) 29 % bemängeln die Ambiguität der Rollenerwartungen ihrer Mitarbeiter.

- (3) 38 % sind unzufrieden, weil sie nicht in dem Ausmaß Informationen erhalten, wie es für die adäquate Durchführung ihrer Tätigkeit nötig wäre.

Es handelt sich hier um drei unterschiedliche Operationalisierungen der Ambiguitätsvariable. Geht man davon aus, daß alle drei Indikatoren gleiche Validität besitzen, also denselben Sachverhalt messen, dann ist etwa ein Drittel der untersuchten Population in relativ starkem Maße mit ambigüen Rollenerwartungen konfrontiert. Diese Daten stellen eine Illustration der Praxisrelevanz dieser Variablen dar. Sie sagen nichts über die Reaktion der Befragten in einer Sozialisationssequenz aus. Aufgrund von H_2 können jedoch (unter Konstanzhaltung anderer Variablen) relativ günstige Bedingungen für Verhaltenskonformität prognostiziert werden.

Stellt man die in der experimentellen Forschung gewonnenen Hypothesen zur Verhaltenskonformität in den gesellschaftlichen Zusammenhang, dann kann bei der Realisierung von Sozialisationszielen, wie z.B. der Selbstverwirklichung und Emanzipation des Einzelnen im Widerstand gegen soziale Zwänge seiner Personalisation und Autonomie, die hemmende Wirkung ambigüer Rollenerwartungen nicht übergangen werden. Die in den modernen Sozialbewegungen immer wieder propagierte Strategie der Aufklärung, der kritischen Hinterfragung und der Bewußtseinsbildung stellt nichts anderes als den Versuch dar, den Rollenerwartungen einen Teil ihrer Ambiguität zu nehmen, um damit dem psychischen Konformitätsdruck entgegenzuwirken.

8.2.3 Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und Rollenselbstdeutung

Das Sozialisationsmodell setzt eine Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und dem Rollenverhalten bzw. der zugrundeliegenden Rollenselbstdeutung als Bedingung für die Initiierung einer Sozialisationssequenz voraus. Je nach Skalierbarkeit der Rollenerwartung bzw. der darin implizierten Meinungs- oder Werthaltungsurteile sind unterschiedliche Diskrepanzgrade möglich. Der Inhalt einer Rollenerwartung RE soll dann als diskrepant bezeichnet werden, wenn die in ihr implizierten Urteile vom Rollenträger RT als abweichend von seinem(n) eigenen Urteil(en) wahrgenommen werden. Der Sozialisationshintergrund des SAG bzw. die Norm- und Wertestruktur des sozialen Bezugssystems, in dem die RE verankert ist, schlägt sich als Wert auf einer subjektiven Skala nieder. Je unterschiedlicher die Normen- und Wertestruktur der neuen Bezugsgruppe bzw. Bezugsperson ist, desto eher sind diskrepante Rollenerwartungen zu erwarten. Die Frage ist nun, wie sich das Ausmaß der Diskrepanz einer RE auf den Erfolg einer Sozialisationssequenz, d.h. auf Einstellung und Verhalten des RT auswirkt. Die Untersuchung der Diskrepanzvariable gehört zu den klassischen Gebieten der Einstellungsänderungsforschung. Wir können uns deshalb zunächst auf eine knappe Darstellung der Hypothesen beschränken, um im Anschluß daran einen Integrationsversuch vorzunehmen. Obwohl die meisten Arbeiten beanspruchen, Aussagen über Einstellungen zu machen, sollen die folgenden Hypothesen nur für den Bereich des offenen, im Experiment gezeigten Verhaltens formuliert werden. In der Regel wurde nämlich nicht geprüft, ob es sich hierbei um echte (d.h. dauerhafte) Einstellungsänderungen handelt. Aus den Experimenten von GOLDBERG (1954), FISCHER/RUBINSTEIN/FREEMAN (1956), HOVLAND/PRITZKER (1957) und ZIMBARDO (1960) läßt sich eine positive Beziehung zwischen Diskre-

panz und Verhaltensänderung ableiten. In Erweiterung dazu stellten CARLSON (1956), HOVLAND/HARVEY/SHERIF (1957), FISCHER/LUBIN (1958), COHEN (1959), WHITTAKER (1964), INSKO/MURASHIMA/SAIYADAIN (1966) und RHINE/SEVERANCE (1970) bei extremer Diskrepanz einen absoluten Rückgang der Spanne der Verhaltensänderung fest. Es erscheint daher sinnvoller, statt einer degressiv ansteigenden Funktion eine kurvenlineare Funktion anzunehmen:

H₃: Mit steigender Diskrepanz steigt zunächst die Spanne der Verhaltensänderung. Bei extremen Diskrepanzbereichen nimmt die Spanne der Verhaltensänderung ab.

Die gängigste Begründung für den in H₃ beschriebenen Ablauf ergibt sich aus der Annahme eines Konsistenzmechanismus bei der Informationsverarbeitung. Nicht von ungefähr stellt die Beziehung zwischen Kommunikationsdiskrepanz und Einstellungsänderung einer der "Lieblingshypothesen" der Konsistenztheoretiker dar. Diskrepanz führt - je nach Terminologie - zu einem subjektiven Dissonanzzustand, der Prozesse in Gang setzt, diese Dissonanz wieder aufzulösen. Je größer die Diskrepanz, desto schwieriger wird es, die Fremdinformation durch Übernahme in konsistenter Weise in das eigene Meinungssystem zu inkorporieren. Um Konsistenz zu gewährleisten, muß in immer stärkerem Maße entweder die eigene Meinung modifiziert, oder die Fremdinformation "umgedeutet" werden. Ersteres stößt auf einen primär affektiven, letzteres auf einen perzeptiven Widerstand. Im extremen Diskrepanzbereich schlägt das "Konsistenzbedürfnis" ins Gegenteil um: die Information wird als so peripher betrachtet, daß überhaupt keine kognitive Inkonsistenz entsteht. Gestützt wird dieser Vorgang in der Regel durch eine Abwertung des Kommunikators oder der Kommunikation. Das "Assimilationsbedürfnis" schlägt in einen "Kontrasteffekt" um (vgl. HOVLAND/HARVEY/SHERIF, 1957). Entsprechend wird die Diskrepanzskala von vielen Autoren in einen "Annahmebereich", einen Bereich der "Nicht-Festlegung" und in einen

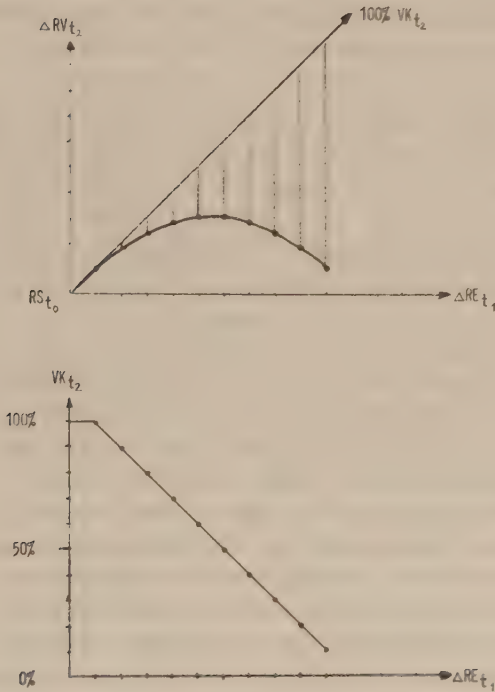
"Ablehnungsbereich" eingeteilt (sogenannte Assimilation-Kontrast-Hypothese; vgl. SHERIF/HOVLAND, 1961).

Nun muß aber beachtet werden, daß damit unsere Ausgangsfrage nach dem Einfluß der Diskrepanz einer Rollenerwartung (RE) auf die Verhaltenskonformität nur bedingt beantwortet ist. H_3 bezieht sich auf die absolute Spanne der Einstellungsänderung des Rollenträgers, gemessen an der präkommunikativen Einstellung, bzw. an der Rollenselbstdeutung (RS) vor Beginn der Sozialisationssequenz (RS_{t_0}). Je mehr die zum Zeitpunkt t_1 geäußerte RE von RS_{t_0} abweicht, desto größer ist nach unserer Definition die Diskrepanz. Wir können deshalb die Diskrepanz als ΔRE_{t_1} bezeichnen. Darauf (t_2) erfolgt die Reaktion des Rollenträgers, die wir auf der Verhaltensebene (RV) betrachten wollen, d.h., es wird die Reaktion des Rollenträgers so genommen, wie sie sich äußert, ohne daraus irgendwelche Rückschlüsse auf interne Einstellungseffekte vorzunehmen. Die in den oben genannten Hypothesen untersuchte Einstellungsspanne läßt sich demnach als ΔRV_{t_2} bezeichnen. Sowohl ΔRE_{t_1} als auch ΔRV_{t_2} beziehen sich auf RS_{t_0} .

Nun haben bereits FISCHER/LUBIN (1958) mit Recht darauf verwiesen, daß ΔRV_{t_2} nicht als Maß für Konformität verwendet werden sollte: ΔRV_{t_2} drückt lediglich den Grad der "Fortbewegung" der Position des Rollenträgers von seinem früheren Standpunkt aus ("movement"), während ein Konformitätsmaß den Standpunkt des Sozialisationsagenten als Bezugsstandard einbeziehen müßte. Danach läßt sich Verhaltenskonformität (VK_{t_2}) in Prozenten wie folgt ausdrücken:

$$VK_{t_2} = \frac{\Delta RV_{t_2} \cdot 100}{\Delta RE_{t_1}}$$

In der folgenden Graphik sind diese Zusammenhänge schematisch dargestellt:



Die gekrümmte Linie repräsentiert den in H_3 behaupteten Zusammenhang zwischen Diskrepanz und Spanne der Verhaltensänderung. Würde bei jedem Diskrepanzgrad eine vollständige Anpassung des Verhaltens des Rollenträgers an die RE erreicht, dann würde ΔRV_{t_2} der 45° -Achse folgen. Der Grad der Verhaltenskonformität ergibt sich demzufolge aus dem Verhältnis zwischen dem durch die ΔRV_{t_2} -Kurve und dem

durch die 45^0 -Linie bestimmten Ausmaß von RV_{t_2} . Dieses Verhältnis - in Prozentwerten ausgedrückt - ergibt die im unteren Teil abgebildete Konformitätskurve.

Aus H_3 läßt sich somit ableiten:

H_{31} : Mit steigender Diskrepanz der RE sinkt die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität (VK) seitens des RT.

Da es sich um eine Ableitung aus H_3 handelt, können die empirischen Bestätigungen von H_3 auch für H_{31} angewendet werden. Direkte Konformitätswerte wurden nach dem oben gezeigten Verfahren unseres Wissens nur von FISHER/LUBIN (1958), ZOLMAN/WOLF/FISHER (1960) und von K. STOSBERG (1972) errechnet. Nach ihren Daten ist die Verhaltenskonformität unter Ausschaltung anderer Variablen eine abnehmende monotone Funktion der Diskrepanz. In einer Untersuchung von HARTLEY (1960) wurde die wahrgenommene Diskrepanz zwischen den Normen der bisherigen Bezugsgruppen des Probanden und denen einer neuen Gruppe in Beziehung zur Übernahmefähigkeit der neuen Gruppennormen gesetzt. Dabei wurde H_{31} ebenfalls bestätigt. Leider begnügen sich die meisten Experimente mit maximal drei Diskrepanzgraden, so daß sich kein genauer Konformitätsverlauf errechnen läßt. Eine Ausnahme machen KOSLIN/STOOPS/LOH (1967), welche die Spanne der Verhaltensänderung teilweise über sieben Diskrepanzstufen hinweg untersuchen. Die errechneten Konformitätswerte bestätigen die Hypothese.

8.2.4 Die praktische Relevanz der Diskrepanzvariable für die Sozialisationsforschung

Für die Prognose von Verhaltenskonformität in Sozialisationssequenzen ist weniger die Tatsache der Diskrepanz an sich entscheidend, als vielmehr das Ausmaß der Diskrepanz. Zwar haben wir in unserem Sequenzmodell Diskrepanz als Ausgangspunkt für Sozialisation genommen, nach H_3 kann man aber damit rechnen, daß es bei geringer Diskrepanz verhältnismäßig rasch zu einer Koordination zwischen SAG und RT kommt. Je homogener die Beziehungen zwischen den Mitgliedern eines sozialen Systems sind, d.h., je höher der Integrationsgrad ist bzw. je wirkungsvoller die vorangegangenen Sozialisationsprozesse waren, desto geringer sind die zu erwartenden Diskrepanzen zwischen den einzelnen Mitgliedern bezüglich einer RE. Man könnte auch in Anlehnung an die Assimilations-Kontrast-Hypothese formulieren: die einzelnen Positionen der Systemmitglieder hinsichtlich einer RE (bzw. einer Rolle, wenn man ein ganzes RE-Bündel ins Auge faßt) streuen innerhalb eines gemeinsamen "Assimilationsbereiches" (latitude of acceptance). Daraus läßt sich einiges ableiten:

- (1) Es können relativ friktionslos ablaufende Interaktionsmuster von Gruppen erklärt werden, ohne auf extreme Kontrollmechanismen oder auf ein Sozialisationsmodell zurückgreifen zu müssen, das eine totale und kritiklose (d.h. abweichungslose) Übernahme der vorherrschenden Werte und Normen bzw. Rollenerwartungen voraussetzt. Die Einzelstandpunkte können durchaus voneinander abweichen - insofern besteht ein Spielraum für autonomes Verhalten -, da aber die aus einem konkreten Interaktionsanlaß zutage tretenden Diskrepanzen aufgrund ihres geringen Unterschiedes nicht zu langwierigen Sozialisationssequenzen mit gegenseitigen Korrekturversuchen führen, sondern sozusagen en passant "assimiliert" werden, können stabile Interaktionsmuster aufrechterhalten werden, die weder die Systemziele noch die Identität des Einzelnen gefährden.

- (2) Der in der Rollentheorie vielfach konzeptuell eingeführte "sanktionsfreie Rollenspielraum" läßt sich empirisch durch den "Assimilationsbereich" auf einer Diskrepanzskala erfassen.
- (3) Sozialisation wird gerne global als Vermittlung und Übernahme sozialer Normen und Werte definiert. Die Messung dieser Variablen bereitet jedoch erhebliche Schwierigkeiten, weil man in der Regel von klaren und fest umrissenen Größen innerhalb eines sozialen Systems ausgeht, die aber in der Wirklichkeit nicht vorzufinden sind. Wir möchten deshalb vorschlagen, Werte und Normen nicht als fixe Größen zu definieren und zu messen, sondern als Bereiche, in denen Diskrepanzen innerhalb eines empirisch festgestellten (etwa durch Streuungsmaße) Spielraums miterfaßt sind.
- (4) Je mehr die einzelnen sozialen Systeme hinsichtlich dieses Assimilationsbereiches voneinander abweichen, desto größere Sozialisationsprobleme entstehen bei einem Systemwechsel. Die SAGs werden größeren Nachdruck auf die Übernahme ihrer Rollenerwartungen legen, und der RT wird diesen Versuchen einen größeren Widerstand entgegensetzen bzw. seinerseits Sozialisationsversuche in Gang setzen. Wenn hier von Sozialisationsproblemen die Rede ist, dann sollte wieder einmal klargestellt werden, daß hierunter keineswegs nur die Schwierigkeit der Einpassung des Einzelnen aus der Sicht des sozialen Systems gemeint ist, sondern genauso die Schwierigkeiten des einzelnen RT, der zur Aufrechterhaltung seiner Identität und seines Selbstkonzeptes berechtigterweise Gegenprozesse initiiert.

Hierher gehört beispielsweise nicht nur die "Marginalman"-Problematik, die beim Wechsel von Systemen mit stark diskrepanter Rollenerwartung entsteht, sondern auch die Frage, ob es nicht sinnvoll ist, gesamtgesellschaftliche

Sozialisationsprozesse, die im Sinne einer kompensatorischen Sozialisation bestimmter, in ihren Normen und Werten stark diskrepanter Bevölkerungsgruppen (etwa Unterschicht im Vergleich zur herrschenden Mittelschicht) eine bessere und gerechtere Gesamtintegration bewerkstelligen sollen, so zu verwirklichen, daß "Zwischensysteme" (etwa Kinderkrippen, Kindergarten, Vorschule) eingeführt werden, die sich von dem Ausgangssystem (Familie) mit abgestuften RE-Diskrepanzen fortbewegen.

- (5) Soziale Systeme, in denen sich alle Mitglieder innerhalb eines gemeinsamen sanktionsfreien Rollenspielraums bewegen, sind in dieser idealtypischen Form selten zu finden. Außerdem setzen sie ja gerade den erfolgreichen (für beide Teile!) Ablauf von Sozialisationssequenzen voraus, wie sie Gegenstand der vorliegenden Arbeit sind. Es läßt aber erkennen, daß die Integriertheit eines Systems nicht nur von der Effizienz der Sozialisationsmechanismen abhängt, sondern auch von der Weite des Assimilationsbereiches. Je enger dieser ist, desto rigider werden die Sozialisationsprozesse sein müssen, und desto schwerwiegender sind die Angriffe auf die Autonomie des Individuums. Die gleichzeitige Aufrechterhaltung von Systemzielen und Einzelinteressen gerät immer mehr in Konflikt. Dies bedeutet umgekehrt, daß die Sozialisation autonomen Verhaltens, ohne den Bestand des entsprechenden sozialen Bezugssystems ernsthaft infrage zu stellen, nur dann Erfolg verspricht, wenn Strategien entwickelt werden, die auf die Vorbereitung des sozial vorgegebenen sanktionsfreien Rollenspielraums einerseits, und auf die Erweiterung des individuellen Assimilationsbereiches (z.B. auch durch erhöhte Flexibilität oder Konflikttoleranz) andererseits abzielen.

8.3 Die Auswirkung einiger Merkmale des Sozialisationsagenten auf das Verhalten des Rollenträgers

8.3.1 Die Kontrollkapazität des Sozialisationsagenten

Rollenerwartungen unterscheiden sich von anderen externen Stimuli dadurch, daß sie mit expliziten oder impliziten Sanktionen verbunden sind. Eine besondere Bedeutung erlangen sie im Rahmen einer Sozialisationssituation, weil hier eine Kontiguität zwischen RE und einer oder mehreren Personen (SAG) besteht, die (objektiv oder auch nur vermeintlich) in der Lage sind, diese Sanktionen zu realisieren. Die Bedeutung von Kontrollmechanismen - seien sie als "Belohnung", "Sanktion", "Inzentiv", "Reinforcement" u.ä. definiert - für Erwerb und Veränderung von Verhalten braucht an dieser Stelle nicht besonders expliziert zu werden. Ein großes Problem besteht darin, daß Sanktionen nicht unabhängig von bestimmten Zuständen der Person gesehen werden können, für die die Sanktion bestimmt ist. Es gibt keine Ereignisse, denen a priori das Merkmal "belohnend" oder "bestrafend" zugeschrieben werden kann (vgl. hierzu BERLYNE, 1967). Eine Ausnahme hiervon könnten höchstens extrem schmerzhaft einwirkende oder möglicherweise die Reizung bestimmter Gehirnregionen (vgl. etwa OLDS/MILNER, 1954) bilden. Deshalb wollen wir Kontrollkapazität des SAG definieren als das Ausmaß, in dem der SAG in der Lage ist, Ereignisse zu realisieren, die für den RT einen positiven oder negativen Belohnungswert besitzen.

Welchen Vorteil hat diese Definition? Sie führt weg von der naiven Verknüpfung von Rollenerwartungen mit einem allgemeingültigen Katalog sozialer Kontrollen (vgl. DAHRENDORF, 1965), und sie bezieht gleichzeitig durch den Begriff des "Belohnungswertes" Theorien mit ein, in denen ihrerseits die Bedingungen eines positiven oder negativen Belohnungswertes spezifiziert werden. Es handelt sich hierbei einmal um Theorien, die üblicherweise als "Motivationstheorien"

klassifiziert werden, im kognitiven Bereich um die sogenannten "Wert-Erwartungs-Theorien" (EDWARDS, 1954; ROTTER, 1954; TOLMAN, 1955; ATKINSON, 1957) und schließlich um Ansätze, die unmittelbar Aussagen über die Veränderung des Belohnungswertes machen (LEWIN, 1944; McCLELLAND/ATKINSON/CLARK/LOWELL, 1953; HELSON, 1964, 1966; BARON, 1966; BERLYNE, 1967). Der große Nachteil der Laboruntersuchungen zu diesem Problem liegt darin, daß die Kontrollkapazität einer Person bisher meist in sehr eindimensionaler Weise untersucht wurde. So wird sie beispielsweise operationalisiert durch die Möglichkeit, Geldbelohnungen zu vergeben oder zurückzuhalten, zustimmend zu nicken oder ablehnend den Kopf zu schütteln, oder einfach Elektroschocks unterschiedlicher Stärke auszuteilen. In realen Sozialisationssituationen wird die Kontrollkapazität aber durch eine Vielzahl an Faktoren bestimmt. Kontrollkapazität ist sozusagen eine Resultante mehrerer Vektoren, die in unterschiedlichem Maße zu ihrer Gesamtstärke beitragen. Es lassen sich drei Determinantengruppen bilden:

- (1) der "Informations-Status" (IS)
- (2) der "Emotions-Status" (ES) und
- (3) der "Positions-Status" (PS) des SAG.

Der Statusbegriff weist darauf hin, daß es sich hier zunächst um objektive Merkmale einer Person handelt: Person A besitzt gute Mathematikkenntnisse (1), ist sympathisch (2) und übt einen hoch geschätzten Beruf (3) aus. Unsere Definition von Kontrollkapazität erfordert aber, daß die mit diesem Status verbundenen Ereignisse für den Partner (RT) einen Belohnungswert oberhalb einer gewissen Bedeutungsschwelle besitzen.

Die Chance, daß eine oder mehrere der aufgezählten Komponenten tatsächlich zur Kontrollkapazität des SAG beitragen, hängt demnach von ihrem Belohnungswert für RT ab. Ist dies der Fall, dann erst stellen die Statuskomponenten einen disponiblen Machtfaktor für SAG dar. In Anlehnung an die mit dem Begriff Kontrollkapazität eng verwandten Definitionen

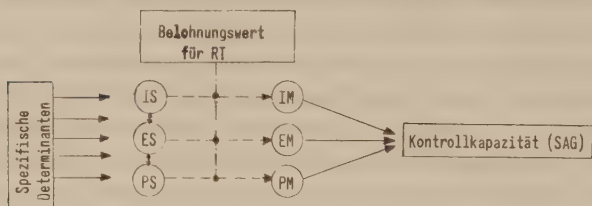
MAX WEBERS von "Macht" und "Herrschaft" sollen die Komponenten genauer als

- (1) "Informations-Macht" (IM)
- (2) "Emotions-Macht" (EM) und
- (3) "Positions-Macht" (PM)

bezeichnet werden.

Der Gesamtzusammenhang läßt sich wie folgt darstellen:

Abb. 8: Die Definitionsmerkmale der Variable "Kontrollkapazität"



Unter der Bedingung, daß die Ereignisse, die SAG aufgrund seines Status zu realisieren in der Lage ist, für RT einen Belohnungswert besitzen, gehen diese als Elemente in die Machtkomponenten des SAG über, wo sie sich als Kontrollkapazität aufsummieren. Die einzelnen Machtkomponenten ergeben sich aus der Art der Beziehung zwischen SAG und RT. FRENCH/RAVEN (1959) bezeichnen sie in ihrer gründlichen Analyse sozialer Macht als "bases of social power".

Die Informationsmacht (IM) beruht auf der Möglichkeit des SAG, dem RT Informationen zurückzuhalten oder zukommen zu lassen. Der Ausdruck "expert power" (FRENCH/RAVEN) weist darauf hin, daß (IM) stark durch die tatsächliche oder perzipierte Fachkompetenz des SAG bestimmt wird.

Die Emotionsmacht beruht auf einer affektiv-emotionalen Bindung des RT an SAG. Sie entspricht ungefähr der "referent-power" bei FRENCH/RAVEN. Die zentrale Variable könnte in Anlehnung an HEIDER (1958) "liking relation" oder auch "Sympathie" benannt werden.

Die Positionsmacht basiert auf den mit einer bestimmten sozialen Position verbundenen Ressourcen und Attributen, insbesondere auf der formalen (legitimierten) Sanktionsgewalt und auf Prestigefaktoren.

Man kann die Wirkung interpersonaler Kontrolle und Abhängigkeit nur adäquat untersuchen, wenn sämtliche drei Komponenten in die Messung einbezogen werden. Der geringe Erfolg eines mit großer Positionsmacht ausgestatteten SAG (gemessen an der Verhaltenskonformität des RT) kann durch die kompensierende Wirkung einer geringen Informations- oder Emotionsmacht erklärt werden. Aus dem Bereich organisationssoziologischer und gruppendynamischer Forschung ist dieses Phänomen durchaus bekannt (wie es beispielsweise durch die Unterscheidung in "Lokomotionsfunktion" und "Kohäsionsfunktion" von Gruppenmitgliedern zum Ausdruck kommt), aber in ihrer Gesamtheit und in ihrem Zusammenspiel sind die Kontrollkomponenten bisher wenig untersucht worden.

8.3.2 Die Wirkung der Kontrollkapazität

Im Rahmen dieses theoretischen Gesamtaufisses können nur die grundlegenden Hypothesen dargestellt werden.

Ausgangspunkt ist:

H₄: Je größer die Kontrollkapazität des SAG, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

Diese Hypothese beruht zunächst auf dem Kontiguitätsprinzip der Lerntheorie bzw. seiner Übertragung in allgemeine Verhaltenstheorien (vgl. HOMANS, 1961; ROTTER, 1954; ROTTER/CHANCE/PHARES, 1972; LANGENHEDER, 1969). Der RT bringt die RE in einen assoziativen Zusammenhang (Kontiguität) mit der Möglichkeit des SAG, bei Konformität mit positiven und bei Nonkonformität mit negativen Sanktionen zu reagieren. Durch diese "normative Komponente" (vgl. Kap. 7.211.4) erhalten Rollenerwartungen die Qualität eines angenehmen bzw. eines aversiven Stimulus. UDRY (1963) konnte zeigen, daß Personen, die Konformitätsverhalten zeigen, damit die Erwartung positiver Bewertung seitens ihrer Partner verbinden. Die Untersuchung von GROSS/MASON/McEACHERN (1958, S. 233) ergab mit steigender Konformität der "School-Boards" eine positivere Bewertung durch ihre Rollenpartner (Schulräte) (vgl. auch die Ergebnisse dieser Studie im Zusammenhang mit der Diskussion von H₄₅). H₄ stellt aber durch die Definition von Kontrollkapazität eine soziologische Erweiterung dar, indem die aktuelle Lage beider Interaktionspartner einbezogen und die Grundlage der Macht differenziert wird (vgl. Kap. 8.3.1). Die soziale Macht bzw. Kontrollkapazität des SAG steigt proportional zur Abhängigkeit des RT (vgl. EMERSON, 1962; DAHLSTRÖM, 1966), die sich wiederum aus der Stärke und Flexibilität seiner Belohnungswerthierarchie ableitet. Je stärker und je inflexibler die Belohnungswerthierarchie des RT im Vergleich zu SAG ist, desto asymmetrischer verläuft die Macht-Abhängigkeits-Beziehung zwischen beiden. Für die So-

zialisierung autonomen Verhaltens beispielsweise ergibt sich hieraus die Konsequenz, daß "herrschaftsfreie Kommunikation" (vgl. HABERMAS, 1971) sowohl über den Abbau von Statusfaktoren der Kontrollkapazität auf der Seite des SAG, als auch über eine stärkere Reflexion und eine flexiblere Gestaltung der Belohnungswerthierarchie auf der Seite des RT¹⁾ erreicht werden kann.

Entsprechend ihrer drei Komponenten läßt sich die Hypothese über die Wirkung der Kontrollkapazität aufspalten. Zunächst soll die Informationsmacht genauer behandelt werden.

H₄₁: Je größer die Informationsmacht des SAG, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

Die Informationsmacht des SAG ist wiederum abhängig von der Informations-"Kompetenz", die RT sich selbst und dem SAG bezüglich des in der Rollenerwartung enthaltenen Objektes zuschreibt. "Kompetenz" läßt sich definieren als ein Urteil, in dem der Urteilende sich selbst oder anderen Personen die Fähigkeit zuschreibt, bestimmte Ziele erreichen zu können. Ein solches Ziel kann sein, gültige bzw. empirisch wahre Informationen über Objekte geben zu können, über etwas "Bescheid zu wissen". Dieser Fall soll als "Informationskompetenz" bezeichnet werden. Alle Kompetenzurteile haben die Aussagestruktur von Meinungsurteilen. Die Beurteilung des Ausmaßes der Informationskompetenz kann nach einer mehr oder weniger differenzierten Skala erfolgen und von einem unterschiedlich starken Grad der Beurteilungssicherheit getragen sein. Wie aus Kap. 7.22.3 hervorgeht, sind Kompetenzurteile, die eine Person sich selbst zuschreibt, Bestandteil des Selbstkonzepts des Betreffenden.

1) Vgl. hierzu die Untersuchungen von MISCHER (1966) über Bedingungen und Konsequenzen von "Belohnungsaufschub".

Die Informationsmacht des SAG über RT ist umso größer, je mehr Informationskompetenz ihm RT zuschreibt, bzw. je weniger Kompetenz RT sich selbst zuschreibt. In interaktiven Sozialisationssequenzen ist nicht die absolute Informationskompetenz des SAG entscheidend, sondern die relative Informationskompetenz. Informationsmacht kann demnach wie folgt operabel definiert werden:

$$\text{Informationsmacht (SAG)} = \frac{\text{Informationskompetenz (SAG)}}{\text{Informationskompetenz (RT)}}$$

Daraus ergibt sich in Verbindung mit H_{41} :

H_{42} : Bei Werten von IM (SAG) über 1.0 steigt die Wahrscheinlichkeit von Verhaltenskonformität, bei Werten unter 1.0 sinkt sie.

WOLF/ZOLMAN (1959) und DIVESTA (1959) konnten H_{42} getrennt für Informationskompetenz (SAG) und für Informationskompetenz (RT) bestätigen. Desgleichen LUCHINS/LUCHINS (1961). CHALMERS/HORNE/ROSENBAUM (1963) fanden verstärktes Imitationsverhalten, wenn das Modell als kompetent perzipiert wurde. ROSENBERG (1963) entwickelte ein Maß analog zu der obengenannten Formel für "Informationsmacht (SAG)" und bestätigte die Hypothese ebenfalls. Noch einen Schritt weiter gingen CRONER/WILLIS (1961), die den gegenseitigen Einfluß zweier Interaktionspartner mit unterschiedlicher Kompetenz untersuchten. In diesen Untersuchungen wurde Informationskompetenz durch die Fehlerzahl bei der Lösung bestimmter Aufgaben gemessen. Informationskompetenz kann sich aber auch aus anderen Kriterien herleiten, beispielsweise durch die Anzahl der SAGs, die ein bestimmtes Urteil unterstützen. Mit steigender Anzahl Andersdenkender wird deren Urteil als valider betrachtet und erzielt daher einen ähnlichen Konformitätseffekt (vgl. LUCHINS/LUCHINS, 1961). FELDMAN/GOLDFRIED (1962) fanden diesen Zusammenhang allerdings nicht bestätigt. Bei einer genaueren Analyse stellt

sich aber heraus, daß die Relation zwischen Majorität und Validität nur für Rollenerwartungen gilt, die ambigüose Elemente enthalten. Das falsche Urteil einer Majorität wird nicht als gültig anerkannt, wenn das Stimulusmaterial die Falschheit des Urteils eindeutig erkennen läßt. Der empirisch gefundene Konformitätseffekt einer Majorität bei nichtambigüösen Stimuli (ASCH, 1951) legt die Vermutung nahe, daß hierbei nicht der Einfluß von Informationsmacht, sondern der von Emotionsmacht wirksam wurde. In der Diskussion seiner Ergebnisse durch ASCH kommt dies bereits zum Ausdruck, ebenso in der bekannten Unterscheidung zwischen "informational social influence" und "normative social influence" von DEUTSCH/GERARD (1955).

Weiterhin besteht eine enge Beziehung zu Faktoren, die sich aus dem Positionsstatus einer Person ergeben. Zu nennen wäre hier insbesondere die Glaubwürdigkeit eines Kommunikators, die vor allem im Zusammenhang mit Kommunikationsdiskrepanz sehr intensiv untersucht wurde. Wenn Glaubwürdigkeit etwa operationalisiert wird, indem man die Versuchspersonen zu der Überzeugung bringt, die Beurteilung eines Persönlichkeits-testes stammen aus einem wissenschaftlichen Institut (BERGIN, 1962), oder ein literarisches Urteil stamme von einem bekannten Poeten (ARONSON/TURNER/CARLSMITH, 1963), dann wird der inhaltliche Bezug zur Kompetenzvariablen deutlich. Die Ergebnisse sind konsistent mit H_{42} .

In der Rollenstudie von GROSS/MASON/McEACHERN (1958) bewerteten die untersuchten Rollenträger (Mitglieder des "School-Board") die Fähigkeiten ihres Rollenpartners (Schulräte). Je höher diese in ihren professionellen Fähigkeiten bewertet wurden, desto eher neigten die Rollenträger zu Konformität (S. 240-241).

Ebenso wie zwischen Informationsmacht und Positionsmacht bestehen Interdependenzen zwischen Informationsmacht und Emotionsmacht.

Bevor wir darauf eingehen, soll aber die Wirkung der Emotionsmacht detaillierter dargestellt werden:

H₄₃: Je größer die Emotionsmacht des SAG, desto größer die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

Die Emotionsmacht läßt sich auf zwei Wurzeln zurückführen. Einmal gibt es eine ganze Reihe von Situationen, die aufgrund bestimmter Umstände (z.B. "Alleinsein", Neuheitsgrad der Situation, Vorhandensein angeborener Auslöser) Angst erzeugen. Dieser Zustand führt zu Verhaltensweisen, die auf das Vorhandensein eines "Affiliationsbedürfnisses" schließen lassen. Die ethologischen Belege des Kontaktrufes ("Weinen") (vgl. etwa EIBL-EIBENSFELD, 1967; HASSENSTEIN, 1971) alleingelassener Tier- und Menschenjungen weisen auf die angstreduzierende Funktion der Pflegeperson hin. LATANE/GLASS (1968) konnten zeigen, daß sich Ratten in neuen Situationen an andere Tiere anschlossen. Auf einer differenzierten Verhaltensebene sind die Versuche SCHACHTERS (1959) über das Affiliationsverhalten von Personen in angsterzeugenden Situationen am bekanntesten.

Die zweite Wurzel liegt in der häufig gemachten Annahme eines Grundbedürfnisses nach positiver Bewertung der eigenen Person durch andere. ZETTERBERG (1957) formuliert dies als Ausgangspostulat seiner Verhaltenstheorie so: "An actor's action have a tendency to become dispositions that are related to the occurrence of favorable self-evaluations" (S. 174). ROGERS (1959) nennt dies beim Entwurf seiner Persönlichkeits-theorie "Need for Positive Regard" (S. 223). CROWNE/MARLOWE (1964) postulieren ein "Approval Motive". Es kann hier nicht ausführlich darauf eingegangen werden, wie es auf der Basis dieser "anthropologischen Konstanten" zur Ausbildung emotionaler Beziehungen kommt, die je nach Autor oder Schule als "Sympathie", "Attraktion", "Evaluation", "Identifikation" oder summarisch als "libidinös besetzt" bezeichnet werden. Die emotionale Abhängigkeit des Kindes von der Mutter, als

klassisches Paradigma einer emotionalen Beziehung, kann als positive Funktion von Häufigkeit und Intensität optischer, visueller, kinästhetischer und taktiler Kontakte gesehen werden. Zu diesem Schluß kommt jedenfalls PALMER (1969) aufgrund empirischer Befunde bei Tieren und Kindern. Dahinter steckt wohl die implizite Hypothese, daß mit steigendem Kontakt die Chancen der Erfahrung positiver Bekräftigung steigen. Die gut abgesicherte Hypothese einer positiven Korrelation zwischen Interaktionshäufigkeit und Sympathie (Theorien und Befunde hierfür finden sich bei HOMANS 1951, 1961; NEWCOMB, 1956, 1962; und THIBAUT/KELLY, 1959) stellt insofern eine Bestätigung und eine Verallgemeinerung der Hypothese von PALMER dar. GERARD/GREENBAUM (1962) machten einen Versuch, das Bedürfnis nach positiver Bewertung durch andere zu deprivieren. Bei geringer und bei starker "Deprivation" stieg die Sympathie für die Person, die das Bedürfnis befriedigte. Am geringsten war Sympathie bei Deprivation mittleren Grades. Das Experiment scheint einen Zusammenhang zwischen dem Erleben einer positiven Bewertung durch andere und Sympathie aufzudecken. Die Fragwürdigkeit der Deprivationsmanipulation, wie sie hier vorgenommen wurde, läßt allerdings keinen eindeutigen Schluß auf die Deprivierbarkeit des untersuchten "Bedürfnisses" zu. Entscheidender für die emotionale Beziehung zwischen SAG und RT scheint der Wechsel von einer negativen zu einer positiven (und umgekehrt) Beurteilung des RT durch SAG zu sein (vgl. ARONSON/LINDER, 1965; LANDY/ARONSON, 1968).

Nach dieser Fundierung kann H_{43} aufgespalten werden:

$H_{43.1}$: Je größer die Angst des RT, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität.

In dieser Formulierung steckt die implizite Annahme, daß bei steigender Angst die Möglichkeiten des SAG, zur Angstreduzierung beizutragen, steigen.

H_{43.2}: Je stärker RT den SAG auf einer emotionalen Dimension ("Liking", "Attraction", "Sympathie") bewertet, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

LAWSON/STAGNER (1957) konnten H_{43.1} einerseits stützen durch den Nachweis, daß Verhaltenskonformität mit Angstreduzierung (gemessen an Schweißsekretion) verbunden war. Angst wurde erzielt durch die Perzeption des Probanden, mit seiner Meinung einer Majorität Andersdenkender gegenüberzustehen. Andererseits nahm das Ausmaß der Verhaltenskonformität nicht wie erwartet mit steigender Angst zu. Dies könnte aber daran gelegen haben, daß die Versuchsperson niemals allein der Majorität gegenüberstand, sondern stets einen anderen Experimentteilnehmer zur Seite hatte, der sich in der gleichen Lage befand. Es ist zu vermuten, daß ein Großteil der Angstreduzierung durch die Präsenz des "Gleichgesinnten" bewerkstelligt wurde. Die rapide Zunahme der Resistenz gegen Konformitätsdruck bei zwei und mehr "Abweichlern" gegenüber der Majorität ist jedenfalls ein empirisch gut belegtes Phänomen (vgl. ASCH, 1956; MOUTON/BLAKE/OLMSTEAD, 1956; HARDY, 1957; JONES/WELLS/TORREY, 1958). Die Befunde zu H_{43.1} sind nicht einheitlich (vgl. MILLMAN, 1968). Dies mag daran liegen, daß der Faktor "Angst" durch eine große Anzahl von Ereignissen determiniert ist (z.B. situationale Ambiguität, Furchtappelle, Isolation), die zumindest in der experimentellen Realisierung nicht unbedingt zu einer emotionalen Bindung des RT an SAG führen muß. Vermutlich erreichen viele "Labor-SAGs" nicht einmal den Status, aus dem sich dann Emotionsmacht ableitet. H_{43.2} ist relativ gut bestätigt durch die Experimente von FRENCH/SNYDER (1959), WALLACH/KOGAN/BEM (1962), GRIFFIN/EHRlich (1963), SAMSON/INSKO (1964) und SHERWOOD (1965), allerdings gibt es auch einige Fälle, in denen die Hypothese nicht bestätigt wurde (ARGYLE, 1957; MALOF/LOTT, 1962; HARPER/TUDDENHAM, 1964). Die Arbeit von LEPPER (1970) gibt uns zusätzlich Informationen, aus denen sich schließen läßt, daß

die Wirkung von Angst bzw. Sympathie unabhängig voneinander ist. Danach wirkt sich bei geringer Angst des RT ein positiv bewerteter SAG stärker auf Verhaltenskonformität aus als ein negativ bewerteter ($H_{43.2}$). Nach LEPPER ist hier der Wunsch dominant, Belohnungen zu erhalten. Starke Angst, obwohl unabhängig von der Person des SAG, erhöht dagegen offenbar das Bedürfnis, negative Sanktion unter allen Umständen zu vermeiden. Dies führt dazu, daß RT sich eher einem negativ bewerteten SAG (von dem er negative Sanktionen erwartet) anpaßt als einem positiv bewerteten SAG.

Die Wirkung der Emotionsmacht bezog sich zunächst auf Verhaltenskonformität. Bei einem starken Bedürfnis nach Affiliation oder positiver Selbstbewertung genügt unter Umständen die äußere Anpassung des Verhaltens (ohne entsprechende Einstellungsänderung), um die emotionale Bekräftigung durch SAG zu erhalten. Nun gibt es aber gerade im Zusammenhang mit dieser Determinante eine Reihe von Überlegungen, die zu der Hypothese führen, daß hierdurch auch Einstellungskonformität erzeugt werden kann. Im Mittelpunkt steht dabei das Identifikationskonzept. Es besagt im Prinzip, daß RT aufgrund seiner besonders engen emotionalen Bindung an SAG die Rollenerwartungen des SAG internalisiert, was sich als Einstellungsbildung oder -änderung ausdrücken läßt.

Bei einer identifikatorischen Beziehung dient SAG als Modell (vgl. die Definition von BANDURA, 1969, S. 214), dessen Verhalten und Erwartungen als richtig, erwünscht, nachahmenswert betrachtet werden. KELMAN (1961, S. 63) trägt diesem Aspekt Rechnung, indem er neben Verhaltenskonformität ("Compliance") und Internalisierung die Identifikation als dritten Mechanismus der Beeinflussung beschreibt: "Accepting influence through identification, then is a way of establishing or maintaining the desired relationship to the other, and the self-definition that is anchored in this relationship". Die positive Bewertung des SAG durch RT auf einer emotionalen Dimension - wir wollen dafür die Sammelbezeichnung "Sympathie"

verwenden - ist sicherlich eine wichtige Voraussetzung einer identifikatorischen Beziehung¹⁾. Wir können deshalb eine neue Hypothese entwickeln:

H₄₄: Beruht die Emotionsmacht des SAG auf "Sympathie", dann kommt es im Vergleich zu Faktoren der Informationsmacht und der Positionsmacht mit größerer Wahrscheinlichkeit zu Einstellungskonformität.

Die Faktoren der Positionsmacht wurden hier gleich mit einbezogen, obwohl sie erst im nächsten Abschnitt genauer behandelt werden. Bei der Erklärung von Verhaltenskonformität genügt der Regreß auf das traditionelle hedonistische Paradigma: RT paßt sein beobachtbares Verhalten an, weil er den, durch die Macht des SAG ermöglichten Sanktionen entgehen will. Dazu braucht er aber nicht gleich die in der RE implizierten Meinungen und Werthaltungen zu übernehmen. Die Erklärung der besonderen Wirkungsweise der Sympathievariablen bedarf daher einer zusätzlichen Begründung, die hier mit Hilfe des Gleichgewichtsprinzips versucht werden soll (vgl. Kap. 7.3.3).

Aus dem Gleichgewichtsprinzip ist abzuleiten, daß die Perzeption einer divergierenden Einstellung eines SAG, mit dem RT positiv verbunden ist (Sympathie), einen Ungleichgewichtszustand auslöst, der durch die Übernahme der Position des RT aufgehoben werden kann. Da in der Regel noch andere Mechanismen der Wiederherstellung des Gleichgewichtes zur Verfügung stehen, müßten nun die Bedingungen für die Auftrittswahrscheinlichkeit dieses Lösungsweges aufgezeigt werden: Einstellungskonformität ist umso wahrscheinlicher, je eher sie durch "Assimilation" bewerkstelligt werden kann. Wie aus den Erörterungen in Kap. 8.2.3 hervorgeht, ist diese Möglichkeit hauptsächlich bei geringen Diskrepanzen zu erwarten. Hinzu kommt, daß Sympathie häufig damit verbunden ist, daß

1) Auf andere Voraussetzungen, wie sie insbesondere in psychoanalytisch orientierten Ansätzen betont werden, kann an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Vgl. hierzu etwa MUSSEN/DISTLER (1959) oder SEARS/RAU/ALPERT (1965).

sich die Partner hinsichtlich vieler Personenmerkmale als ähnlich betrachten (BRYNE, 1971), was wiederum den Assimilationsbereich ausdehnt. KELMAN/EAGLEY (1965) behaupten, daß die Assimilationstendenz eine positive Funktion der Sympathiebeziehung zum Kommunikator ist.

Abschließend soll die Positionsmacht diskutiert werden:

Hier gilt entsprechend:

H₄₅: Je größer die Positionsmacht des SAG, desto größer die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

Aufgrund ihrer Position können Vorgesetzte Entlassungen anordnen oder Gehaltserhöhungen vornehmen, können Lehrer Zensuren vergeben, Polizisten Verhaftungen vornehmen oder Priester Absolution erteilen. Es kann aber auch der Mieter seinen Hausherrn verklagen oder das einfache Vereinsmitglied kann einen Mißtrauensantrag gegen seinen Präsidenten einbringen. Nach den Postulaten der Lerntheorie müßte angenommen werden:

H_{45.1}: Je größer die zu erwartende positive oder negative Sanktion des SAG ist, desto größer die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

FRENCH/MORRISON/LEVINGER (1960) sowie POITOU (1969) fanden in ihren Experimenten mit simulierten Arbeitsgruppen, in welchen die Gruppenführer Sanktionen (z.B. Lohnabzüge) realisieren konnten, die Hypothesen bestätigt. In den Untersuchungen von HORAI/TEDESCHI (1969) und GAHAGAN/TEDESCHI/FALEY/LINDSKOLD (1970) konnte ein Partner in einer Spielsituation mit dem Abzug von Punkten drohen. In beiden Experimenten war die Verhaltenskonformität bei starker Sanktionsandrohung häufiger als bei Androhung schwacher Sanktionen.

GROSS/MASON/McEACHERN (1958) befragten eine Gruppe von Schülern, welcher von zwei konfligierenden Rollenerwartungen sie entsprechen würden. Die Hypothese, daß Personen, die primär

sanktionsorientiert sind, ihr Verhalten nach der Rollenerwartung ausrichten, die mit der geringeren negativen Sanktion verbunden ist, wurde bestätigt (S. 309). Die Untersuchung zeigt aber auch die Berechtigung einer relativen Definition des Machtbegriffes, wie sie in der vorliegenden Arbeit vorgeschlagen wird (vgl. die Bemerkungen im Anschluß an H_4). Sanktionen sind nur wirksam, wenn der RT sanktionsorientiert ist. Dieses Merkmal wurde unabhängig von der Rollenerwartung gemessen (S. 296 - 298). Ist der RT primär legitimitätsorientiert, dann richtet er sein Verhalten weniger nach den Sanktionen, sondern hauptsächlich nach der Legitimität der Rollenerwartung aus (S. 308 - 309).

Es wurden verschiedentlich Versuche unternommen, zwischen Belohnungsmacht und Bestrafungsmacht im Hinblick auf ihren Konformitätseffekt zu differenzieren. ZIPF (1960) vermutete eine stärkere Konformitätswirkung bei Belohnung, da Strafandrohung die Situation negativ valent mache und daher zu Widerstandsreaktionen führe. Die Rollenerwartung bestand in der Aufforderung, die Arbeitsgeschwindigkeit zu steigern. Zwar war der Widerstand (gemessen an der Zeitdauer, bis die Versuchspersonen der Aufforderung nachkamen) bei Strafandrohung stärker, es ergab sich aber keine signifikant differentielle Wirkung von Belohnung bzw. Bestrafung im Sinne der Hypothese. SCHÖPLER/GRUDER/MILLER/ROUSSEAU (1969) fanden ihre Erwartung bestätigt, daß Belohnung einen längerfristigeren Konformitätseffekt als Bestrafung erziele. Die Autoren beziehen sich zwar auf Einstellungen, aber die Tatsache, daß die durch Bestrafungsandrohung erzielten Einstellungsänderungen von geringer Stabilität waren, scheint darauf hinzuweisen, daß es sich hier eher um Verhaltenskonformität im Sinne einer situationalen Anpassung des Probanden handelt. Dagegen weist die relative Stabilität des Belohnungseffektes auf eine echte Einstellungsänderung hin. Das Problem der Einstellungskonformität wurde intensiv von der konsistenztheoretischen Seite her durchleuchtet, und zwar besonders

anhand des sogenannten "Forced-Compliance-Designs". Die Experimententeilnehmer werden gebeten, gegen eine finanzielle Entschädigung eine Handlung auszuführen, die im Widerspruch zu ihrer Einstellung steht (z.B. ein Essay zu schreiben mit Argumenten für einen Standpunkt, den sie selbst ablehnen). Die Bereitschaft der Probanden, auf den Vorschlag des Versuchsleiters einzugehen, stellt einen Akt der Verhaltenskonformität dar. Da dieses Verhalten selbst aber nicht Gegenstand der Untersuchungen war, fehlen in den Experimenten Analysen, unter welchen Bedingungen die Versuchsperson Verhaltenskonformität zeigt. Es fehlen auch Angaben darüber, wie viele Teilnehmer überhaupt bereit waren, auf den Vorschlag einzugehen. Im Mittelpunkt stand die Frage, ob durch das Faktum einer einstellungskonträren Verhaltenskonformität (zu realisierende Ausgangssituation der Experimente) auch Einstellungskonformität erzielt werden kann. Im Gegensatz zu den Reinforcement-Ansätzen (analog zu H₄₅) führen die Konsistenztheorien zu einer konträren Prognose über die Auswirkung von Belohnungshöhe und Einstellungskonformität:

H_{45.2}: Bei einstellungskonträrer Verhaltenskonformität führt eine geringe Belohnung eher zu Einstellungskonformität als eine hohe Belohnung.

Nach dieser Ansicht kann das Individuum durch eine hohe Belohnung sein einstellungskonträres Verhalten rationalisieren: es entsteht keine kognitive Dissonanz. Bei geringer Belohnung fehlt dagegen diese Rechtfertigungsgrundlage, es entsteht kognitive Dissonanz, die über eine Anpassung der Einstellung an das Verhalten aufgelöst wird.

Eines der bekanntesten Experimente hierzu stammt von FESTINGER/CARLSMITH (1959). Die Teilnehmer (echte Versuchspersonen), beschäftigt mit einer äußerst langweiligen Aufgabe, wurden vom Versuchsleiter überredet, den nachkommenden Teilnehmern (unechte Versuchspersonen) zu sagen, die Aufgabe hätte ihnen Spaß gemacht. Bei einer Nachuntersuchung,

in der die echten Probanden gefragt wurden, wieviel Spaß ihnen die Aufgabe tatsächlich gemacht habe, zeigte sich im Sinne von $H_{45.2}$, daß die Probanden, denen als Entschädigung 1 Dollar angeboten wurde, angeblich mehr Spaß hatten im Vergleich zu denen, die 20 Dollar erhielten. COHEN (1962) fand $H_{45.2}$ ebenfalls bestätigt, während JANIS/GILMORE (1965) und insbesondere ROSENBERG (1965) zum entgegengesetzten (in Übereinstimmung mit der Reinforcement-Theorie) Resultat kamen.

CARLSMITH/COLLINS/HELMREICH (1966) und HELMREICH/COLLINS (1968) fanden eine diskriminierende Bedingung für die Gültigkeit der Reinforcement- bzw. der Dissonanzhypothese. Hat sich der Experimentteilnehmer mit seinem Verhalten vor der Öffentlichkeit festgelegt ("commitment"), dann gilt die Dissonanzhypothese $H_{45.2}$, andernfalls die Reinforcement-Hypothese. MELSON/CALDER/INSKO (1969) konnten allerdings die Wirkung der Bedingung Öffentlichkeit/Nicht-Öffentlichkeit nicht replizieren.

Folgt man den Ergebnissen von LINDER/COOPER/JONES (1967), HOLMES/STRICKLAND (1970) und SHERMAN (1970), dann kommt als weitere mögliche Zusatzbedingung die Wahlfreiheit in der Entscheidungssituation hinzu. Perzipiert die Versuchsperson keine Wahlfreiheit, das Ansinnen des Versuchsleiters zurückzuweisen, dann entsteht keine Dissonanz und der Inzientiveffekt der Belohnung wirkt sich direkt aus. Die wissenschaftliche Diskussion dieses Problembereichs ist sicherlich noch nicht abgeschlossen, es gilt aber festzuhalten, daß die von uns vorgenommene Differenzierung zwischen Verhaltens- und Einstellungskonformität sich gerade hier als sinnvoll erweist.

Die meisten formalen Positionen sind mit Prestigefaktoren verbunden, die auf einer Skala sozialer Wertschätzung variieren (sozialer Status). Wie viele empirische Befunde zeigen, läßt sich aus dem Prestige einer Position eine weitere Komponente der Positionsmacht herausarbeiten:

H_{45.3}: Je höher der mit einer Position verknüpfte soziale Status eines SAG ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

Die Untersuchungen von LEFKOWITZ/BLAKE/MOUTON (1955) und CRITCHLOW/HERRUP/DABBS (1968) unterstützen diesen Zusammenhang, ohne ihn allerdings zu erklären.

MOORE (1969) und MOORE/KRUPAT (1971) führen den Statuseffekt auf die Kompetenzhypothese H_{4.1} bzw. H_{4.2} zurück. Natürlich sind beispielsweise mit jeder beruflichen Position auch Vorstellungen über fachspezifische Informationskompetenzen verbunden, die Autoren konnten aber zeigen, daß etwa ein Arzt im Vergleich zu einem Postbeamten auch auf allgemeineren Kompetenzdimensionen positiver bewertet wird. H_{45.3} kann demnach spezifiziert werden:

H_{45.4}: Je höher der soziale Status des SAG, desto größer die daraus abgeleitete Informationskompetenz und desto wahrscheinlicher kommt es zu Verhaltenskonformität des RT.

Da die Informationskompetenz des SAG in Relation zur Kompetenz des RT gesehen werden muß, gilt H_{45.4} folglich nur dann, wenn die Kompetenz des RT relativ gering ist (H₄₂).

Aus den Daten von MOORE/KRUPAT geht hervor, daß die Verhaltenskonformität des RT gegenüber einem hoch bewerteten SAG (Arzt) bei geringer eigener Kompetenz wesentlich deutlicher ausfiel als bei hoher eigener Kompetenz.

Eine alternative Erklärung ist mit Hilfe der Emotionsmacht (H_{43.2}) möglich:

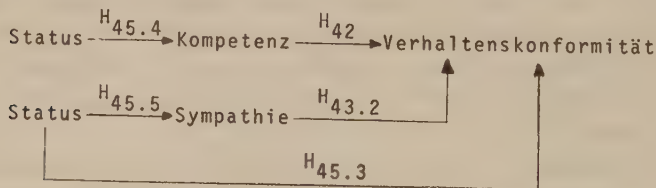
H_{45.5}: Je höher der soziale Status des SAG, desto höher seine Beliebtheit und desto eher kommt es zu Verhaltenskonformität.

HARVEY/RUTHERFORD (1960) wiesen den Statuseffekt bei schulpflichtigen Kindern bzw. Jugendlichen nach. Gleichzeitig stellten sie aber auch eine hohe Korrelation zwischen Sta-

tus und Beliebtheit (zwischen .74 und .82) fest. Vor allem für das Verständnis von Peergruppensozialisation scheint uns diese Beziehung sehr bedeutsam.

Berücksichtigt man nun noch abschließend die empirische Beziehung zwischen Sympathie und zugeschriebener Kompetenz (BARON, 1970), dann können wir $H_{45.5}$ wieder in die Kompetenzhypothese (H_{42}) überführen.

Die Struktur der hypothetischen Kausalbeziehungen kann etwa so dargestellt werden:



8.3.3 Der Sozialisationsagent als Modell

Welche Bedingungen führen dazu, daß RT den SAG als "Modell" akzeptiert? Der Terminus "Modell" ist vor allem durch die unzähligen Arbeiten der Gruppe um BANDURA bekannt geworden. Er soll hier als Attribut einer Person (SAG) aufgefaßt werden, das die relativ starke Bereitschaft des "Attributors" (RT) ausdrückt, das Verhalten der Modellperson als Muster für die Strukturierung des eigenen Verhaltens zu nehmen. Da dieser Zuschreibungsprozeß von RT ausgeht, kann angenommen werden, daß im Falle einer Kongruenz zwischen Modellverhalten und dem eigenen Verhalten nicht nur eine reine Anpassungsstrategie des offenen Verhaltens vorliegt.

Der Begriff der "Identifikation", der von BANDURA verwendet wird, macht dies ebenfalls deutlich. Wir können deshalb folgende Hypothese aufstellen:

H₅: Wird dem SAG vom RT die Eigenschaft "Modell" zugeschrieben, dann führt die von SAG geäußerte RE nicht nur mit großer Wahrscheinlichkeit zu Verhaltenskonformität, sondern auch mit großer Wahrscheinlichkeit zu Einstellungskonformität.

SECORD/BACKMAN (1964, S. 532) stellen eine Reihe von Hypothesen auf, in denen die Bedingungen spezifiziert werden, unter denen eine Person das Attribut "Modell" zugeschrieben bekommt. Für unseren Zusammenhang können wir formulieren:

Die Wahrscheinlichkeit, daß RT SAG als Modell akzeptiert, steigt, wenn

H_{5.1}: RT in der Vergangenheit häufig von SAG belohnt wurde (sekundäre Bekräftigung),

H_{5.2}: die Belohnungen, die SAG erhält, von RT als stellvertretende Belohnungen aufgefaßt werden ("vicarious reinforcement"),

- H_{5.3}: RT den Entzug stark affektbezogener Belohnungen ("Liebe") befürchtet ("Abhängigkeitsidentifikation"),
- H_{5.4}: RT Bestrafungen fürchtet, die er unter allen Umständen vermeiden will ("Verteidigungsidentifikation"),
- H_{5.5}: SAG von Dritten Belohnungen erhält, um die ihn RT beneidet ("Statusneid"),
- H_{5.6}: SAG ein großes Ausmaß an Kontrollkapazität besitzt,
- H_{5.7}: RT bezüglich bestimmter Merkmale Ähnlichkeiten zwischen sich und dem SAG perzipiert.

Diese Hypothesen beruhen auf Theorien, die hier nur gestreift werden können. H_{5.1} und H_{5.2} entstammen Lerntheorien, die auf dem klassischen S-R-Schema aufbauen (vgl. MOWRER, 1950; BANDURA, 1962). H_{5.3} und H_{5.4} kommen aus der psychoanalytischen Tradition (vgl. SEARS, 1957). Die Argumentationsweise der beiden Richtungen kann als weitgehend bekannt vorausgesetzt werden. H_{5.5} dagegen beruht auf der weit weniger bekannten Statusneid-Theorie von WHITING (1960). RT beneidet SAG um den Status, Empfänger von Belohnungen zu sein, die ihm selbst vorenthalten werden. Die Übernahme der Verhaltensweisen des SAG kann als Mittel zur Erlangung des begehrten Status verstanden werden. Da dieser Erklärung auch H_{5.2} zugrundeliegt, kann H_{5.5} als Spezialfall unter H_{5.2} subsumiert werden.

H_{5.6} bezieht sich ebenfalls auf eine Statusvariable, aber nicht auf den Status als Empfänger von Belohnungen, sondern auf den eines Kontrolleurs von Belohnungen und Bestrafungen. Insoweit die Bekräftigungsakte des SAG den RT betreffen, kann H_{5.6} unter H_{5.3} und H_{5.4} gefaßt werden. H_{5.1} kann nur als Erklärungsgrundlage für Belohnungen, nicht für Bestrafungen herangezogen werden. SECORD/BACKMAN weisen darauf hin, daß sich die Bekräftigungsakte auch auf Dritte beziehen können. Die Hypothese wird von ihnen allerdings nicht weiter expliziert. Zur Erklärung des zweiten Gesichtspunktes kann

- unter den entsprechenden Bedingungen - $H_{5.2}$ benützt werden. Es könnte aber auch unter Heranziehung eines weiteren Basissatzes, in dem Kontrollkapazität als erstrebenswerter Zustand postuliert wird ("need for power"; McCLELLAND), die Statusneid-Hypothese von WHITING verallgemeinert werden. $H_{5.6}$ wäre dann daraus ableitbar. Die letzte Hypothese ($H_{5.7}$) sticht insofern von den anderen ab, als sie nicht auf lerntheoretischen Gesetzen beruht. STOTLAND (1961) geht in seiner Begründung davon aus, daß Personen, die sich in einigen Merkmalen als ähnlich perzipieren, den Schluß ziehen, daß sie sich auch in anderen Merkmalen ähnlich sind. Sozusagen im Sinne einer "self-fulfilling-prophecy" übernehmen sie auch Verhaltensweisen des Partners, die auf diesen anderen Merkmalen beruhen.

Abschließend soll die Beziehung dieser Hypothesen zu den im vorigen Kapitel dargestellten untersucht werden. Da $H_{5.1}$ sich nicht auf einen bestimmten Status als Grundlage für die Belohnung bezieht, kann sie für alle drei Typen der Kontrollkapazität angewendet werden.

In Verbindung mit H_5 spezifiziert $H_{5.1}$, unter welcher Bedingung die Kontrollkapazität nicht nur zu Verhaltenskonformität (H_4), sondern auch mit großer Wahrscheinlichkeit zu Einstellungskonformität führt: die von SAG realisierten Ereignisse müssen für RT einen positiven Belohnungswert besitzen, und sie müssen relativ häufig auftreten.

$H_{5.2}$ und $H_{5.5}$ können auf die Positionsmacht ($H_{4.5}$) bezogen werden. Unter der Bedingung, daß die Position des SAG mit Belohnungen verbunden ist, bekommt sein Verhalten Modellcharakter und hat damit auch Auswirkungen auf Einstellungskonformität. Durch diese Aussage kann das oft postulierte "Statusstreben" von Personen lerntheoretisch erklärt werden. Für $H_{5.6}$ gibt es ein analoges Kalkül, mit dem Unterschied, daß die Attraktivität einer Position weniger durch die

Chance, Belohnungen zu erhalten, bestimmt ist, als durch die Möglichkeit, Kontrolle auszuüben. Es ist zu beachten, daß durch diese drei Hypothesen die Attraktivität einer Position und nicht zwangsläufig die des Positionsinhabers bestimmt wird. Dies ist ein interessanter Aspekt im unserer Diskussion einer Sozialisationstheorie. Die Ausstattung einer Position mit den obengenannten Merkmalen erhöht die Chance einer identifikatorischen Rollenübernahme durch den Sozialisanden RT. Folgt man den experimentellen Ergebnissen von BANDURA (1962), dann scheint der aktiven Ausübung von Kontrolle mehr Bedeutung zugemessen zu werden, als der Chance, Belohnungen zu erhalten.

H_{5.3} und H_{5.4} beziehen sich auf die Emotionsmacht des SAG (H_{4.3}). Bei der Behandlung der Emotionsmacht wurde bereits auf den Zusammenhang mit Einstellungskonformität verwiesen.

8.3.4 Die Brauchbarkeit der SAG-Variablen im Rahmen der Sozialisationsforschung

Einige Beispiele sollen zeigen, daß mit Hilfe der Variablen Kontrollkapazität und Modelleigenschaft auch Probleme besser strukturiert werden können, die im weiteren Feld der Sozialisationsforschung von Bedeutung sind.

- (1) Die Prägungskraft der Kindheitssozialisation im Vergleich zu Sozialisationsprozessen in anderen Lebensphasen ist unbestritten. Neben anderen Faktoren kann hierfür
 - (a) die Monopolisierung aller drei Determinanten der Kontrollkapazität durch wenige Personen und
 - (b) die Dominanz der Emotionsmacht als Erklärung herangezogen werden.

Die erwachsenen Bezugspersonen besitzen durch ihre Überlegenheit an Erfahrung und Wissen, durch ihre körperliche, juristische und wirtschaftliche Überlegenheit ein großes Potential an Informations- und Positionsmacht. Hinzu kommt die enge emotionale Bindung zwischen "Dauerpflegeperson" (CLAESSENS, 1962) und Kind. In späteren Lebensphasen ist die Kontrollkapazität der SAGs in der Regel weniger asymmetrisch und auf spezifische Bereiche konzentriert. Die Bedeutung der Emotionsmacht für identifikatorische Prozesse der Einstellungskonformität wurde ausführlich erörtert.

- (2) Die Informationsmacht, vor allem aber die Emotionsmacht, hängt von Faktoren ab, die kaum bei der Besetzung einer Position kontrolliert werden können. Zur Lehrer- oder Vorgesetztenrolle gehören zwar neben der formalen Sanktionsgewalt (Positionsmacht) auch die Anforderungen "Sachautorität" (Informationsmacht) und "Aufrechterhaltung angenehmer Interaktionsbeziehungen", die aber von den jeweiligen Rollenträgern aufgrund ihrer spezifischen Per-

sönlichkeit und Sozialisationsgeschichte sehr unterschiedlich ausgefüllt werden. Dies bedeutet, daß Theorien über zwischenmenschliches Verhalten in sozialen Systemen, nicht allein aus Aussagen über die Rollenstruktur der Systeme abgeleitet werden können.¹⁾ Eingeschränkt auf Sozialisationsprozesse, läßt sich hieraus auch die Entwicklung eines verhaltensorientierten mikrosoziologischen Ansatzes rechtfertigen.

- (3) Trotzdem können auch Systeme möglicherweise auf makrosoziologischer Ebene nach der Dominanz bestimmter Arten der Kontrollkapazität innerhalb ihres Positionsgefüges unterschieden werden. In Gefängnissen oder Militärorganisationen werden die institutionalisierten Möglichkeiten zur Ausübung von Emotionsmacht relativ gering sein im Verhältnis zu den Möglichkeiten, Positionsmacht auszuüben. In Peergruppen oder in freiwilligen Vereinigungen ist die Relation möglicherweise umgekehrt. Aufgrund der unterschiedlichen Sanktionsmöglichkeiten und der differentiellen Wirkung auf Einstellungs- bzw. Verhaltenskonformität, die sich aus den einzelnen Machtkomponenten ergeben, lassen sich vielleicht unterschiedliche Sozialisationstypen einzelner Systeme herausarbeiten.
- (4) Die Orientierung des Sozialisanden an "Leitbildern" bzw. "Significant Others" setzt Mechanismen voraus, wie sie in den Hypothesen zum Modell-Lernen spezifiziert wurden. Zwar finden Sozialisationsprozesse zwischen allen Mitgliedern eines sozialen Systems statt - wir haben gesagt, die Rollen von SAG und RT seien austauschbar - aber besonders bei der Integration eines neuen Gruppenmitgliedes kommt "Modellpersonen" eine Schlüsselstellung zu. Unter der Vielfalt möglicher Interpretationen einer Rolle durch die einzelnen Interaktionspartner hat die Inter-

1) In gewissem Sinne bietet diese Argumentation einen etwas anderen Zugang zum Freiheitsproblem in der Rollentheorie (vgl. etwa JANOSKA-BENDL, 1962).

pretation der Modellperson die größte Chance, vom Sozialisanden übernommen zu werden. Insofern beinhaltet das Attribut, Modellperson für andere zu sein, auch die Chance zur Gestaltung und Veränderung sozialer Strukturen und Inhalte im Sinne von Personalisation (WURZBACHER, 1963).

8.4 Die Auswirkung von Situations- und Systemvariablen auf das Verhalten des Sozialisanden

8.4.1 Abgrenzungsprobleme

Die Abgrenzung situationaler Faktoren als eigenständige Variablenklasse ist schwierig und nicht immer sinnvoll. Definiert man etwa Situation als die Menge der potentiell bedeutsamen Stimuli, die während einer sozialen Interaktionssequenz auftreten (vgl. WEINSTEIN, 1969; S. 755), dann sind auch Struktur und Inhalt der artikulierten Rollenerwartung oder bestimmte Attribute des SAG Elemente der Situation. Je mehr Stimuluselemente einer Situation in eigenständigen Kategorien zusammengefaßt werden, desto residualer wird der Charakter der Variablen, die dann noch unter dem Begriff "Situationsvariable" gefaßt werden. Ein besonderes Abgrenzungsproblem ergibt sich zwischen den Kategorien "Situation" und "System". Mit dem Begriff der Situation verbindet sich häufig die Konnotation des Zufälligen; das Auftreten bestimmter Variablen läßt sich schlecht prognostizieren. Tatsächlich treten aber Interaktionssituationen nicht im "leeren Raum" auf, sondern im Rahmen der strukturellen Gegebenheit mehr oder weniger klar abgrenzbarer Sozialsysteme. Die Auftrittswahrscheinlichkeiten bestimmter Situationskonstellationen wird stark durch Elemente des Systems determiniert, innerhalb dessen die Interaktion stattfindet. Die Situation, daß genau 22 Personen unter heftiger Anteilnahme anderer um eine Lederkugel kämpfen, wird in einem Fußballklub sicherlich weit öfter auftauchen, als in einem Forschungslabor.

Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, daß in der Literatur Situations- und Systemvariable häufig nicht scharf voneinander getrennt werden. GOLDBERG (1954) z.B. faßt "Gruppengröße" und ALLEN (1965) unter anderem "Gruppenstruktur" und "Gruppenattraktivität" unter den Situationsbegriff.

8.4.2 Die Öffentlichkeit einer Sozialisationssituation

Anhand der Situationsvariable "Öffentlichkeit vs. Nicht-Öffentlichkeit" kann das Ineinandergreifen situationaler und systembezogener Faktoren deutlich gezeigt werden. Der zweite Grund für die besondere Betonung dieser Variablen liegt in ihrer grundsätzlichen Bedeutung für die Unterscheidung zwischen offenen und verdeckten Sozialisationseffekten (vgl. Kap. 7.3).

Öffentlichkeit einer Sozialisationssituation bedeutet, daß die Reaktion des RT auf die Rollenerwartung durch eine oder mehrere Personen beobachtet werden kann.

Folgende Hypothese kann aufgestellt werden:

H₆: In öffentlichen Sozialisationssituationen ist die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität größer als in nicht-öffentlichen Sozialisationssituationen.

Zahlreiche klassische Experimente (KELLEY/VOLKART, 1952; DEUTSCH/GERARD, 1965; MOUTON/BLAKE/OLMSTEAD, 1956, 1958; ASCH, 1957; SILVERMAN, 1968) bestätigen diese Hypothese. Durch die Öffentlichkeit wird das Verhalten des RT für andere Personen bewertbar. Entspricht RT nicht der Rollenerwartung, dann muß er negative Reaktionen befürchten (GERARD, 1965), zumindest von der Person, welche die Rollenerwartung artikuliert hat (SAG). Der Grad, in dem die antizipierte negative Reaktion des Partners den RT zu einer Anpassung seines offenen Verhaltens veranlaßt, hängt von dessen Kontrollkapazität ab. Für andere Anwesende trifft diese Begründung nur dann zu, wenn auch hier ein Zusammenhang zwischen Stimulusinhalt und Sanktion besteht, wie er definitiv für den Begriff Rollenerwartung festgelegt wurde (vgl. Kap. 7.211.4). In diesem Fall wird die Rollenerwartung zur Gruppennorm. Im Labor werden Gruppennormen häufig dadurch erzeugt, daß die Versuchsperson sich einer Majorität anderer Experimententeilnehmer gegenüberstellt, die einen

anderen Standpunkt vertritt. Vor allem die Experimente, in denen die Gruppennorm offensichtlich im Widerspruch zur Wirklichkeit steht (z.B. bei nicht-ambigüösen Stimuli in der ASCH-Situation), legen den Schluß nahe, daß es sich bei der Konformitätsreaktion dieser Probanden eher um taktische Anpassungsmanöver handelt. Das private Urteil bleibt davon unberührt. Wir können deshalb zunächst formulieren:

H₇: In öffentlichen Situationen kommt es eher zu Verhaltenskonformität als zu Einstellungskonformität.

Alle hier aufgestellten Hypothesen sollen in erster Linie Leitsätze darstellen, die durch die Einführung intervenierender Bedingungen relativiert werden müssen. Bei der Vielfalt möglicher Einschränkungen können im Rahmen dieser Arbeit hierzu nur einige Anstöße gegeben werden. H₇ verliert ihre Prognosekraft mit zunehmender Ambiguität der Rollenerwartung. Bei ambigüösen Rollenerwartungen kann sich RT nicht mehr auf seine Wahrnehmung oder auf seine Kompetenz verlassen. Das übereinstimmende Urteil mehrerer Personen stellt dann eine überzeugende Alternative dar, die zur Revision der eigenen Meinung führen kann.

Die Öffentlichkeit einer Entscheidung hat aber auch einen stabilisierenden Effekt für das zukünftige Verhalten des RT. Die Untersuchungen von FISHER/RUBINSTEIN/FREEMAN (1956), FREEDMAN/STEINBRUNNER (1964), GERARD (1965), KIESLER/SAKUMURA (1966) und anderen belegen, daß Personen, die sich vorher öffentlich festgelegt hatten, mehr Widerstand gegen Beeinflussungsversuche zeigen, als Personen, die sich nicht öffentlich festgelegt hatten. Da dieser Mechanismus auch für Entscheidungen gilt, die nicht im Sinne der Rollenerwartung ausgefallen sind, gilt:

H₈: Durch öffentliche Verhaltenskonformität erzielte Sozialisationseffekte sind zeitlich relativ stabil. Andererseits sinkt die Erfolgchance eines späteren Sozialisationsversuchs nach einer mißglückten Sequenz in einer öffentlichen Situation.

Nachdem RT einmal auf die RE eingegangen ist, kann er in späteren Situationen sein Verhalten nicht ändern, ohne inkonsistent bzw. unglaubwürdig zu wirken. Es ist also für RT einfacher, seine frühere Entscheidung beizubehalten. Dies gilt dann aber auch, wenn er sich gegen die Rollenerwartung entschieden hat. Es ist einleuchtend, daß der Widerstand, früher getroffene Entscheidungen zu revidieren, davon abhängt, wie stark RT glaubt, sich festgelegt zu haben. Faktoren wie Anzahl der Anwesenden, perzipierter Gruppendruck und Zentralität der Rollenerwartung spielen hier unter anderem eine Rolle. Damit sind wir wieder bei der Interaktion zwischen Situationsvariablen und strukturell verankerten Systemvariablen. Da die Vielfalt der möglichen Systemvariablen abhängig ist von der Vielfalt empirisch auftretender Eigenschaften und Strukturmerkmale sozialer Systeme, können an dieser Stelle nur einige allgemeine Dimensionen betrachtet werden. Der Einfluß aller relevanten Systembedingungen auf das Verhalten einzelner Mitglieder ist nur in Fallstudien möglich. Außerdem sollen hier nur gruppenbezogene Variablen einbezogen werden, ohne daß dadurch der Einfluß makrosoziologischer Faktoren geleugnet werden soll.

8.4.3 Die zeitliche Kontinuität von Sozialisationssequenzen

Für Sozialisationsprozesse sehr bedeutsam ist die Sicherung zeitlicher Kontinuität durch soziale Systeme. Wie eingangs schon angedeutet wurde, verlieren durch die Strukturierung spezifischer Kooperationszusammenhänge innerhalb eines Systems viele Interaktionssituationen ihren Charakter des Zufälligen und Einmaligen. Die Situation, daß ein Mitglied einer Arbeitsgruppe bestimmten Rollenerwartungen bezüglich seines Verhaltens in der Gruppe, seiner Einstellungen zur Arbeit, zum Arbeitgeber, zu politischen Fragen usw. ausgesetzt ist, wiederholt sich in ähnlicher Weise fast jeden Tag. Die Frage nach Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität des RT muß unter dem Aspekt gesehen werden, inwieweit RT in einer Sozialisationssituation mit zukünftigen Interaktionen zwischen ihm und seinem(n) Partner(n) rechnet. Dies wiederum wird stark davon abhängen, ob er in einem System interagiert, das er auf Grund struktureller Merkmale nicht verlassen will oder kann. RT sieht sich im Falle weiterer Interaktionen mit der Gruppe (bzw. SAG) von dieser stärker abhängig. TURK/HARTLEY/SHAW (1962) konnten dies zeigen. Je mehr eine Versuchsperson gemeinsame Interaktionsbeziehungen mit anderen perzipierte, desto eher erwartete sie, Beeinflussungsprozessen ausgesetzt zu werden. Deshalb soll folgende Hypothese gelten:

H₉: Rechnet RT mit weiteren Interaktionen, dann kommt es eher zu Verhaltenskonformität, als wenn dies nicht der Fall ist.

Die Ergebnisse von GERARD/ROTTER (1961) bestätigen H₉. Interessanterweise ist die Verhaltenskonformität nicht größer, wenn die Probanden lediglich weitere Interaktionen mit der gleichen Gruppe ohne Spezifikation der späteren Aufgaben (RE) antizipieren. Eher das Gegenteil ist der Fall. In Überein-

stimmung mit H_9 zeigt sich aber eine deutlich höhere Konformitätsrate bei den Versuchspersonen, die eine weitere Gruppeninteraktion mit der gleichen Aufgabe (RE) antizipieren, im Vergleich zu denen, die zwar eine weitere Zusammenarbeit mit der gleichen Gruppe, aber an anderen Aufgaben erwarten. Die Abhängigkeit des RT von den Partnern bei antizipierter Fortsetzung der Interaktion zeigt sich auch auf einer allgemeineren Verhaltensebene. Bei erwarteter Fortsetzung der Interaktion wählen die Experimentteilnehmer eine positivere Selbstdarstellung gegenüber dem Partner als in einmaligen Interaktionssituationen (GERGEN/WISHNOW, 1965). Eine indirekte Bestätigung ergibt sich aus den Ergebnissen, die KIESLER/KIESLER/PALLAK (1967) fanden: Bei antizipierter Fortsetzung der Interaktion reagiert die Gruppe mit weniger Sympathie und mehr Beeinflussungsversuchen gegenüber einer Person, die von bestimmten Normen abweicht.

8.4.4 Systemmacht und Systemattraktivität

Wir haben bis jetzt bei der Behandlung von Systemmerkmalen nicht scharf getrennt zwischen Merkmalen einzelner Systemmitglieder und solchen, die unabhängig von Einzelpersonen, also echte Systemeigenschaften sind. Insoweit diese Merkmale auch Einzelpersonen zugeschrieben werden können, fallen sie streng genommen in die Klasse der SAG-Variablen (Kap. 8.3). Dort wurden sie hauptsächlich unter dem Aspekt der Kontrollkapazität diskutiert. Für Kontrollkapazität einer Gruppe als Systemmerkmal soll zur Unterscheidung der Begriff "Systemmacht" eingeführt werden.

Der RT erfährt Systemmacht objektiv in Form von Handlungen der Gruppenmitglieder mit positivem oder negativem Bekräftigungscharakter. Zum Beispiel durch verstärkten Kommunikationsdruck (FESTINGER, 1950; BACK, 1951; SCHACHTER, 1951; EMERSON, 1954), durch Statusabwertung (ALVAREZ, 1968), durch Isolation oder gar physischen Druck (FREEDMAN/DOOB, 1968) gegenüber Personen, die nicht bereit sind, bestimmte Rollenerwartungen zu erfüllen. Weitere Beispiele ließen sich aus der organisationssoziologischen Literatur zitieren.

Aber selbst wenn die Gruppe gar nicht tätig wird, zeigt sich die Antizipation negativer Reaktionen bei nicht-konformen RTs z.B. in Stressreaktionen (GERARD, 1961). Die von ASCH (1951) begonnenen Experimente mit einmütigen Meinungsmajoritäten, die ansonsten gegenüber der Versuchsperson nicht negativ reagieren, demonstrieren dies ebenfalls.

Bei der Einführung des Machtbegriffs in Kap. 8.3.1 wurde auf die Beziehung zwischen Macht und subjektivem Belohnungswert hingewiesen. Wie für Kontrollkapazität, so gilt auch für Systemmacht, daß diese nur insoweit wirksam sein kann, als der RT den potentiellen Maßnahmen des Systems einen positiven oder negativen Belohnungswert zuschreibt. Die Möglichkeit, innerhalb eines sozialen Systems zu Geld und An-

sehen zu kommen, ist kein Anreiz für den, der primär Sympathie und emotionale Solidarität sucht. Ein Ausschluß aus einer Organisation ist keine Sanktion für jemand, dem die Mitgliedschaft schon lange lästig ist.

In diesem Zusammenhang interessieren uns nur solche Determinanten des Belohnungswertes, die sich als Systemmerkmale fassen lassen. Darunter können viele Eigenschaften fallen: die Ziele eines Systems, seine Normen, die Art seiner Führungs- und Kontrollstruktur, seine verfügbare Position, seine Größe, geographische Lage usw.. Sie alle gehen in eine allgemeinere Variable ein, die wir mit "Systemattraktivität" bezeichnen wollen. Systemattraktivität ist ein Maß dafür, wie positiv oder negativ RT die Mitgliedschaft in dem betreffenden System bewertet. Die so bewerteten Merkmale sind damit ein Ausdruck für das Machtpotential, das RT gegenüber aktiviert werden kann. Systemmacht ist eine direkte Funktion der Systemattraktivität, die positive und negative Werte annehmen kann. Im ersten Fall ist die Bestrafungsmacht, im zweiten die Belohnungsmacht dominant.

Die proportionale Beziehung zwischen Macht und Attraktivität hat den Vorteil, daß in empirischen Untersuchungen der schwer faßbare Machtbegriff durch Attraktivität substituiert werden kann. Es ist klar, daß wir damit soziostrukturelle Variablen auf die Ebene subjektiver Perzeption transformieren. Zumindest seit THOMAS (1932) auf die Bedeutung der subjektiven Definition einer Situation für die soziologische Forschung hingewiesen hat, ist dies ein legitimes Verfahren.

Zum anderen liegt unser Interesse nicht in der Beschreibung von Systemmerkmalen, sondern in ihrer Analyse als Determinante bestimmter Verhaltensweisen einzelner Systemmitglieder. Die perzeptive Filterung objektiver Merkmale wird zumindest teilweise interindividuell variieren.

Wir können nun folgende Hypothese aufstellen:

H₁₀: Je größer die Systemattraktivität, desto größer die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität des RT.

Die empirischen Befunde hierzu sind nicht einheitlich. Die unterschiedlichen Operationalisierungsmöglichkeiten von Attraktivität dürften mit ein Grund sein. Attraktivität als Sympathie, die man einer Gruppe entgegenbringt, erzeugt Verhaltenskonformität (BERKOWITZ, 1957b). Bei negativer Attraktivität (perzipierter Antisymphathie der Gruppe gegenüber RT) konnte ROTTER (1967) keinen Konformitätseffekt feststellen. Die Feststellung, ob es sich hierbei um eine echte Bestrafungsmacht des Systems handelt, scheitert aber an der Schwierigkeit, die Abhängigkeit des RT von den negativen Bewertungen seitens der Gruppe zu kontrollieren. Gerade bei Laborversuchen kann eine Abhängigkeit dieser Art nicht ohne weiteres angenommen werden. Man könnte z.B. das Affiliationsbedürfnis als zusätzliche Variable einführen: hohes Affiliationsbedürfnis und negative Systemmacht müßten zu einer hohen Konformitätsrate führen. Bis jetzt wurde unseres Wissens "need for affiliation" nur direkt in Beziehung zu Verhaltenskonformität gesetzt. BECKER/CARROLL (1962) und CARRIGAN/JULIAN (1966) konnten dabei eine positive Korrelation feststellen.

Sehr aufschlußreich ist die Untersuchung von WYER (1966). Personen, die einen anerkannten Status in der Gruppe besitzen, zeigen keine Verhaltenskonformität (z.T. sogar Antikonformität). Die Sympathie für die Gruppe fällt nicht ins Gewicht. Die konformitätshemmende Wirkung eines hohen Gruppenstatus des RT wurde bereits in vielen Untersuchungen bestätigt (KELLEY/SHAPIRO, 1954; JACKSON/SALTZSTEIN, 1958; HOLLANDER, 1958), obwohl auch hier Relativierungen angebracht sind (vgl. etwa die Gegenthese von WURZBACHER, 1961, S. 390). Tritt dagegen starke Sympathie für die Gruppe in Verbindung mit einem gering anerkannten Gruppenstatus auf,

dann zeigt sich ein sehr deutlicher Konformitätseffekt gegenüber solchen Personen, die zwar auch einen niedrigen Gruppenstatus besitzen, gleichzeitig aber der Gruppe wenig Sympathie entgegenbringen. Mit anderen Worten: nur die Personen, für die die Systemmitgliedschaft eine hohe Attraktivität besitzt, die aber von den Mitgliedern wenig anerkannt werden, zeigen erhöhte Verhaltenskonformität. Genau diese Variablenkombination scheint uns ein adäquater Test für H_{10} zu sein. Systemattraktivität wurde ja als Indikator für Systemmacht eingeführt. Macht wiederum ist ohne Abhängigkeit nicht denkbar (EMERSON, 1962). Systemattraktivität ist also nur dann als Machtfaktor wirksam, wenn sie Ausdruck eines Bedürfnisses, d.h. einer Abhängigkeit ist. Bei solchen Versuchspersonen, die eine Gruppe attraktiv finden, obwohl sie von ihr nicht anerkannt werden, scheint uns ein plausibles Indiz vorzuliegen für das Bedürfnis, die Mitgliedschaft in dem betreffenden System aufrechtzuerhalten bzw. zu erlangen. Systemattraktivität als "Angewiesensein auf die Gruppe" läßt sich auch noch auf andere Weise operationalisieren. BERKOWITZ (1957a) und FRAGER (1970) z.B. machten die Belohnung, die der Einzelne erhalten konnte, von der Leistung der gesamten Gruppe abhängig, ein Verfahren, wie es in verschiedenen Variationen tagtäglich im Arbeitsprozeß praktiziert wird. Die Resultate bestätigen H_{10} . Abschließend soll untersucht werden, unter welchen Bedingungen Systemmacht bzw. Systemattraktivität nicht nur zu Verhaltenskonformität, sondern auch zu Einstellungskonformität führt.

Der Bekräftigungscharakter dieser Variable ist bereits im Machtbegriff impliziert. Die Mitgliedschaft in einem System ist für RT deshalb positiv attraktiv, weil er sich dadurch belohnende Ereignisse verspricht. Bei negativer Attraktivität befürchtet RT bestrafende Ereignisse. In diesem Fall

setzt die Wirksamkeit von Systemmacht voraus, daß RT keine Möglichkeit hat, das System zu verlassen, oder daß die Attraktivität alternativer Systeme noch negativer ist.

Wir können zunächst die dissonanztheoretischen Aussagen über die Beziehung zwischen einstellungskonträrer Verhaltenskonformität und nachfolgender Einstellungskonformität bei verschiedenen Belohnungsgraden (vgl. $H_{45.2}$ in Kap. 8.3.2) für unser Problem zur Anwendung bringen. Wir können dann formulieren:

$H_{10.1}$: Bei einstellungskonträrer Verhaltenskonformität des RT führt eine geringe Systemattraktivität eher zu einer anschließenden Einstellungskonformität als eine hohe Systemattraktivität.

Bei hoher Systemattraktivität kann RT sein diskrepantes Verhalten durch die erhoffte Erlangung von Belohnungen bzw. Vermeidung von Bestrafung rechtfertigen. Es entsteht keine kognitive Dissonanz und damit auch keine Veranlassung, durch Anpassung der Einstellung an das gezeigte Verhalten, die Dissonanz aufzulösen. Anders dagegen bei geringer Systemattraktivität. Er handelt gegen seine Überzeugung, ohne dafür eine ausreichende Rechtfertigung zu haben, denn bei geringer Attraktivität ist er auf die Bekräftigungsangebote des Systems wenig angewiesen. RT hätte sich ja aus der Gruppe zurückziehen können, wenn er auf die Rollenerwartung nicht eingehen will. Diese Argumentation macht aber gleichzeitig klar, daß $H_{10.1}$ nur gilt, wenn RT eine akzeptable Möglichkeit hat, das System zu verlassen.

In diesem Fall besitzt RT auch bei geringer oder negativer Attraktivität eine Rechtfertigung seiner Verhaltenskonformität. Bei vielen Sozialisationsprozessen wird dies zutreffen. Juristische, familiäre, finanzielle, geographische, organisatorische und noch viele andere Gründe hindern Personen daran, daß sie ihren Arbeitsplatz wechseln, ihren

Wohnsitz verändern, aus Kirche oder Partei austreten, ihre Familie verlassen usw.. Wir können sogar annehmen, daß im Normalfall RT sehr schwerwiegende Gründe anführen kann, warum er, statt sich der Rollenerwartung anzupassen, nicht das System verlassen hat. Wir können deshalb annehmen, daß unter diesen Umständen die in H_{10.1} postulierte Einstellungskonformität als Folge einer Dissonanzreduktion nicht auftritt.

Nun muß aber das ganze Problem noch unter einem längerfristigen Aspekt betrachtet werden. Wenn RT, aus welchen Gründen auch immer, keine akzeptable Möglichkeit sieht, das System zu verlassen, dann bedeutet dies gleichzeitig, daß er auch in Zukunft innerhalb des Systems interagieren muß. Die Interaktionsintensität kann von Fall zu Fall unterschiedlich sein. Damit entsteht aber für RT - unabhängig von seiner vorherigen Verhaltenskonformität - ein neues Dissonanzproblem: er antizipiert, daß er innerhalb eines gering attraktiven Systems interagieren muß, wobei zusätzlich die an ihn gestellten Erwartungen nicht seiner persönlichen Rolleninterpretation entsprechen. Durch die Antizipation zukünftiger Interaktionen wird es für ihn schwierig, durch Abwertung der Kommunikationsquelle (System) die Dissonanz aufzulösen. Unter diesen Umständen, besonders bei hoher Interaktionsintensität, ist es für RT möglicherweise günstiger, die Dissonanz durch Adaptation der Einstellungen an die Rollenerwartung aufzulösen.

Bei hoher Systemattraktivität ist die Diskrepanz zwischen Rolleninterpretation und Rollenerwartung noch weniger durch eine Abwertung des Systems auflösbar. Da die Chancen für eine Devaluation der Kommunikationsquelle bei mittlerer (indifferenter) Attraktivität am günstigsten sind, kann demnach eine kurvilineare Beziehung zwischen Einstellungskonformität und Systemattraktivität angenommen werden. Deshalb soll gelten:

H_{10.2}: Je stärker die Intensität der antizipierten Interaktion innerhalb des Systems ist, desto eher kommt es bei sehr geringer und bei sehr großer Systemattraktivität auch zu Einstellungskonformität. Bei mittlerer Attraktivität sind die Chancen für Einstellungskonformität am geringsten.

KIESLER, der sich diese Argumentation zu eigen machte, konnte mit seinen Mitarbeitern diesen Effekt experimentell nachweisen (KIESLER, 1963; KIESLER/CORBIN, 1965; KIESLER/ZANNA/DESALVO, 1966). Interessanterweise änderten die Versuchspersonen, welche aufgrund geringer Systemattraktivität Einstellungskonformität zeigten, nachträglich ihre Attraktivitätseinschätzung in positiver Richtung (KIESLER/CORBIN, 1965).

Der zuletzt entwickelte Hypothese kommt eine erhebliche Bedeutung im Rahmen einer Sozialisationstheorie zu. Erstens weist sie über die rein punktuellen Sozialisationseffekte hinaus, auf die viele verhaltensorientierten Hypothesen zunächst beschränkt sind. Sozialisation findet häufig in längeren Sequenzen innerhalb eines sozialen Bezugssystems statt. Zweitens bietet sie einen Ansatzpunkt zur weiteren Analyse der Wirkung antizipatorischer Sozialisation.

8.5. Die vermittelnde Funktion personspezifischer Variablen

8.5.1 Konformität als Persönlichkeitsvariable

Inwieweit läßt sich Verhaltenskonformität bzw. Einstellungskonformität durch relativ stabile Persönlichkeitsmerkmale des RT erklären? Die Kontroverse, ob es typische "Konformisten" bzw. "Nonkonformisten" gibt, ist alt. Vor allem CRUTCHFIELD (1955) vertritt den Standpunkt, Konformismus könne als Charaktereigenschaft aufgefaßt werden. Vielleicht etwas überspitzt hält demgegenüber KIESLER (1969, S. 235) diese Auffassung für wenig fruchtbar zur Analyse des Konformitätsproblems. TUDDENHAM (1959) stellte anhand verschiedener Persönlichkeitstests unter anderem eine positive Beziehung zwischen Konformität und "Konventionalität", "Kooperationsbereitschaft", "Geduld", "Affiliationsbedürfnis" und "Demut" fest. DIVESTA/COX (1960) fanden "Zurückhaltung", "Vorsicht", "Unterwürfigkeit" und "Fremdorientierung" als positive Korrelate. VAUGHAN (1964) stellte negative Korrelationen zu "Intelligenz", "Selbstbewußtsein", "Extraversion" und positive Korrelationen zu "Ängstlichkeit" und "Autoritarismus" fest. ALBERT (1967) schließlich wies nach, daß Personen mit niedrigen Testwerten in "Allgemeiner Denkfähigkeit" (general reasoning ability) eher zu Einstellungskonformität neigen.

Diese Befunde scheinen darauf hinzudeuten, daß sich mit Hilfe verschiedener Testmaße, wie sie in der differentiellen Psychologie verwendet werden, mehr oder weniger konformitätsorientierte Persönlichkeiten unterscheiden lassen. Zunächst läßt sich dagegen kritisch einwenden, daß in der Regel nur univariate Beziehungen zwischen einzelnen Persönlichkeitsmaßen und Konformität erfaßt wurden. Außerdem sind die Korrelationen nicht sehr hoch. Das stärkere Gegenargument liegt aber in der Tatsache, daß in anderen Untersuchungen die oben aufgeführten

Korrelationen nicht gefunden wurden (vgl. etwa ENDLER, 1961; SMITH, 1961; APPLEY/MOELLER, 1963; MEUNIER/RULE, 1967; TIMAEUS, 1968; HAMILTON, 1969, 1970).

Die widersprüchlichen Ergebnisse legen den Schluß nahe, daß es beim gegenwärtigen Stand der Forschung nicht zweckmäßig ist, zwischen Personen zu unterscheiden, die unabhängig von anderen Variablen innerhalb einer Sozialisationssequenz mehr bzw. weniger zu Konformitätsreaktionen neigen als andere Personen.

Zumindest für unsere Fragestellung scheint ein anderer theoretischer Zugang sinnvoll: unter bestimmten Bedingungen im Rahmen einer Sozialisationssequenz können sich ganz spezifische einzelne Persönlichkeitsmerkmale hemmend oder fördernd auf Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität auswirken. Das bedeutet z.B., daß Personen mit hohen "Ängstlichkeit"-Werten nicht grundsätzlich zu Konformität neigen, sondern nur dann, wenn sie ihr Verhalten öffentlich festgelegt haben (RULE/SANDILANS, 1969). Wie in Kap. 8.4.2 gezeigt wurde, ist öffentlich gezeigtes Verhalten der Bewertung durch andere ausgesetzt. Bei "ängstlichen" Personen schlägt sich diese Tatsache eher in Furcht vor negativen Reaktionen der anderen nieder als bei weniger "ängstlichen" Personen.

Ein anderes Beispiel kann aus dem Forschungsbereich genommen werden, der sich mit der sog. "autoritären Persönlichkeit" (ADORNO/FRENKEL-BRUNSWICK/LEVINSON, 1950) beschäftigt. Während stark autoritäre Personen (RT) in der Interaktion mit einem SAG, der mit großer Positionsmacht ausgestattet ist, deutliche Konformitätstendenzen zeigen, setzen sie Beeinflussungsversuchen von SAGs mit geringerem Status eher Widerstand entgegen (VIDULICH/KAIMAN, 1961; POWELL, 1962).

Es ist im Rahmen dieser Arbeit aber nicht möglich, sämtliche Bedingungen zu analysieren, unter denen spezifische Persönlichkeitsmerkmale zu unterschiedlichen Konformitätseffekten führen können.

Statt dessen soll anhand der in den letzten Jahren entwickelten Vorstellungen über den Ablauf menschlicher Informationsverarbeitung das Selbst-Konzept als integrierender Zentralbegriff eingeführt werden. Zunächst wird dieser Begriff mit Hilfe der in Kap. 7.2 entwickelten aussagenlogisch strukturierten "kognitiven Terminologie" präzise definiert. Anschließend wird die Bedeutung dieses Konzeptes als intrapersonale und interaktive Steuerungsinstanz dargestellt. Die Ableitung der Variablen "Selbst-Evaluation" und "Ich-Zentralität" ermöglicht die Formulierung von Hypothesen über die Auswirkung auf Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität.

8.5.2 Das Selbst-Konzept des Sozialisanden

Die Auswahl der Moderatorvariablen, die in der Person des Rollenträgers verankert sind, und auf die sich die Hypothesen des Theorieansatzes beschränken, sollen aus dem Begriff des "Selbst-Konzeptes" ableitbar sein. Dies bedarf einer weiteren Begründung. Bereits in Kap. 7.22.1 wurde definiert was unter "Selbst-Konzept" verstanden werden soll. Die Begründung dieser Entscheidung ergibt sich einmal aus der in dieser Arbeit versuchten Strategie der Integration verstreuter Einzelvariablen in allgemeineren Elementen eines theoretischen Modells, und zum andern aus der verhaltenstheoretischen Bedeutung, die in der sozialwissenschaftlichen Forschung seit langem dem Selbst-Konzept zugeschrieben wird.

Auf den ersten Punkt soll nur kurz eingegangen werden. Das Selbst-Konzept wurde bereits als Oberklasse der spezifisch rollentheoretischen Variable "Rollenselbstdeutung" eingeführt, so daß hier keine neuen terminologischen Ausführungen gemacht werden müssen. Die Herausarbeitung der Beziehung zwischen Rollenselbstdeutung und dem Selbst-Konzept sollte nicht nur zu einer eindeutigen Begriffsklärung beider Variablen für die Zwecke unseres Modells führen, sondern auch den allgemeinen verhaltens- bzw. persönlichkeits-theoretischen Hintergrund aufzeigen, auf dem die Rollenselbstdeutung zu sehen ist.

Das Verhältnis zwischen Rollenerwartung und Selbst-Konzept ist aber durch die Diskrepanz zwischen Rollenerwartung und Rollenselbstdeutung (vgl. Kap. 7.22.2) nicht ausreichend beschrieben. Wohl ist die Rollenselbstdeutung Bestandteil des Selbst-Konzeptes, aber nur der Teil, der unmittelbar mit dem Inhalt der Rollenerwartung aktualisiert wird. Es wäre unrealistisch anzunehmen, der RT beschränkte sich in der Verarbeitung der Rollenerwartung

nur auf den Aspekt der Rollenselbstdeutung. In einem mehr oder weniger starken Ausmaß werden auch andere Elemente des Selbstkonzeptes einbezogen. Angenommen, ein Mann wird bei einer Kontroverse um ein Erziehungsproblem von seiner Frau gebeten, das Kind nicht körperlich zu bestrafen. Dies stellt eine Erwartung an den Mann in seiner Rolle als Vater dar. Dessen entsprechende Rollenselbstdeutung zu diesem Problem könnte dagegen wie folgt in die Form eines Meinungsurteils gebracht werden: "Ich, als Vater, bin der Meinung, daß körperliche Züchtigung eine nützliche Erziehungsmaßnahme ist." Diese Rollenselbstdeutung ist ein spezifischer Teil seines Selbst-Konzeptes. Es ist anzunehmen, daß sie auf die Entscheidung über die Erziehungsmaßnahme ebenso einen Einfluß hat, wie die Rollenerwartung der Ehefrau. Neben der Rollenselbstdeutung aktualisiert RT aber auch noch andere Elemente seines Selbstkonzeptes, die zwar nicht unmittelbar mit der aktualisierten Rolle zusammenhängen, aber doch in Zusammenhang mit dem Problem gebracht werden, wie z.B.: "Ich bin ein Mensch mit festen Prinzipien", "Ich bin der Herr im Haus" u. ä.. Diese Aspekte des Selbst-Konzeptes gehen ebenfalls in die Entscheidung ein, ob der Rollenerwartung der Ehefrau entsprochen werden soll. Wenn im folgenden vom Selbst-Konzept, oder genauer von Elementen des Selbst-Konzeptes, die Rede ist, dann sind prinzipiell alle Meinungs- und Werthaltungsurteile über Aspekte der eigenen Person gemeint, die der Rollenträger in den Entscheidungsprozeß über Einstellungs- bzw. Verhaltenskonformität einbezieht.

Es ist offensichtlich, daß hiermit eine Lücke zwischen theoretischem Anspruch und empirischer Nachprüfbarkeit provoziert wird. Da wir bei der empirischen Fundierung unserer Hypothesen auf Untersuchungen zurückgreifen, die nicht speziell für den hier vorgelegten Ansatz entwickelt wurden, besitzen wir in der Regel keine Information, ob etwa bei einem Experiment alle relevanten

Elemente des Selbst-Konzeptes kontrolliert wurden. Wir müssen uns bei Aussagen über die Moderatorwirkung des Selbst-Konzeptes auf die Elemente beschränken, die in den jeweiligen Untersuchungen spezifiziert wurden. Das hier angeschnittene Problem gilt im übrigen in besonderem Maße für alle Sekundäranalysen, aber auch grundsätzlich für jeden Versuch einer empirischen Prüfung von theoretischen Sätzen. Es sollte bei dieser Gelegenheit aber noch einmal ins Bewußtsein gerufen werden.

Auf die verhaltenstheoretische Bedeutung des Selbst-Konzeptes soll nun etwas genauer eingegangen werden. Dabei sollen zwei grundlegende Aspekte betont werden, die Funktion des Selbst-Konzeptes als personale Steuerungsinstanz und seine Interaktionsbezogenheit.

8.52.1 Das Selbst-Konzept als Steuerungsinstanz

Die Antwort auf die Frage, was denn gesteuert wird, kann differenziert werden: sowohl das offene Verhalten als auch die kognitiven und motivationalen Verarbeitungsprozesse des Rollenträgers. Obwohl natürlich jedem Rollenverhalten ein entsprechendes Korrelat intrapersonaler Verarbeitungsprozesse vorausgeht, ist die Trennung beider Bereiche sinnvoll. Erstens fehlen Theorien über die Beziehung zwischen Verarbeitung und Verhalten, die so gut sind, daß prädiktiv aus dem Zustand der Verarbeitungsvariablen auf das Verhalten geschlossen werden könnte oder umgekehrt die Verarbeitungsvariablen regressiv aus dem Verhalten ermittelt werden könnten. Zweitens ist die unabhängige Untersuchung beider Bereiche insofern interessant, als wohl jede Rollenerwartung einen Verarbeitungsprozeß in Gang setzt, aber nicht unbedingt zu offenem Verhalten führt (vgl. Kap. 7.3.3). Drittens beschränken sich viele Hypothesen zur Steuerungswirkung des Selbst-Konzepts auf bestimmte Teilbereiche der Verarbeitungsebene.

Wenn hier von "Verarbeitung" gesprochen wird, dann heißt dies nicht, daß daran nur kognitive Variablen, sondern auch motivationale Variablen beteiligt sind. Genauso wie das "Selbst-Konzept" beide Komponenten in sich trägt (vgl. Kap. 7.22.1), überschneiden sich auch bei der Informationsverarbeitung kognitive und motivationale Aspekte. Man könnte es auch anders sagen: aus der anthropologischen Behauptung, daß der Mensch nur mit Hilfe seines flexiblen informationsverarbeitenden Organismus die diffuse Vielfalt seiner Umweltprobleme lösen kann, leitet sich bereits der Motivationsaspekt ab, denn dieses Axiom begründet die kausale Genese menschlicher Handlungen.

Die Frage, wie die Verarbeitung vonstatten geht, betont dagegen den kognitiven Aspekt. Das genannte Axiom ergibt sich aus theoretischen Ansätzen über die Grundlagen des Verhaltens, von denen das "TOTE-Modell" von MILLER/GALANTER/PRIEBRAM (1960) am bekanntesten ist. Ähnliche Auffassungen finden sich auch bei BERLYNE (1963, 1965, 1967) und HUNT (1963). Aus dem speziellen Bereich der Einstellungsforschung sind die sog. "Konsistenztheorien" (vgl. FELDMAN, 1966) zu nennen. Das Grundprinzip besagt, daß eine Inkongruenz zwischen irgendwelchen Informations-einheiten im allgemeinsten Sinne zu einer Aktivierung des Organismus führt. Dabei ist sowohl eine Inkongruenz zwischen perzipierten Informationen und gespeicherten Informationen ("Testgröße") möglich, als auch Inkongruenzen nur zwischen gespeicherten Informationselementen. Ob im einzelnen dann von "Arousal", "Orientierungsreaktion", "Informationssuche", "Neugiermotiv", "intrinsischer Motivation", "Dissonanzreduktion" gesprochen wird, ist weitgehend eine Sache der Terminologie der verschiedenen Wissenschaftler und des spezifischen Problembereiches, der erklärt werden soll.

Es wird nicht behauptet, Elemente des Selbst-Konzeptes

seien die einzige Steuerungsgröße ("Testgröße") im menschlichen Informationsverarbeitungssystem. Für die Zwecke unserer Theorie sind sie allerdings zentral. Im Modell der TEST-OPERATE-TEST-EXIT-Regelkreise ("TOTE") von MILLER/GALANTER/PRIBRAM (1960) kann man sich das Selbst-Konzept als eine übergeordnete TOTE-Rückkopplungsschleife auf einer höheren Komplexitätsebene vorstellen. In dem "Helix-Modell" von ZILLER (1971) stellt das Selbst-Konzept die oberste Stufe einer Hierarchie von verhaltensorientierten Persönlichkeitsvariablen dar. Diese Variable - ZILLER nennt sie "Attitudes", "Values", "Behaviors", "Roles" und "Self Concepts" - stehen untereinander in Beziehung. Dabei nimmt die Änderungsresistenz der Elemente mit steigendem Rang zu. Steht ein Element unter Änderungsdruck, dann hat dies Auswirkungen auf alle Systemelemente, und zwar stärker auf die untergeordneten und schwächer auf die übergeordneten. Die Beschreibung zeigt, daß auch hier implizit ein komplexes Regelkreissystem angenommen wird. Wenngleich die terminologische Differenzierung von ZILLERs Modell nicht mitvollzogen werden kann¹⁾, so zeigt es doch die zentrale Bedeutung des Selbst-Konzeptes als Steuerungsinstanz.

Eine weitere Frage axiomatischer Art bezieht sich auf die Kriterien, nach denen der Steuerungsprozeß des Selbst-Konzeptes ausgerichtet ist.

Das eine ist das Prinzip der Konsistenzerhaltung des Selbst-Konzeptes, für das als Beispiel die extreme Auffassung von LECKY (1945) zitiert werden soll:

"We conceive of the mind or personality as an organization of ideas which are felt to be consistent with one another. Behavior expresses the effort to

1) Im übrigen gelingt ZILLER damit eine recht interessante Integration verschiedener Theorieansätze und Forschungsergebnisse. Ebenso stimulierend sind die Implikationen seines Modells für die therapeutische Änderung von Verhaltens- bzw. Persönlichkeitselementen.

maintain the integrity and unity of the organization. ... The nucleus of the system, around which the rest of the system revolves, is the individual's idea or conception of himself. Any idea entering the system which is inconsistent with the individual's conception of himself cannot be assimilated but instead gives rise to an inconsistency which must be removed as promptly as possible (LECKY, 1968, S. 297; Original 1945)."

Während das erste Prinzip den strukturellen Aspekt unterstreicht, liegt das zweite auf einer evaluativen Dimension. Es kann als Prinzip der positiven Selbst-Evaluation bezeichnet werden. Zur näheren Beschreibung soll stellvertretend das entsprechende Axiom von ZETTERBERG (1957) zitiert werden:

"An Actor's actions have a tendency to become dispositions that are related to the occurrence of favorable self-evaluations" (S. 184).

Es soll hier nicht versucht werden, beide Prinzipien zur alleingültigen Grundlage für Erklärungen zu machen. So zeigt beispielsweise die kritische Analyse von GERGEN (1968), daß sich Personen durchaus im Widerspruch zu ihrem Selbst-Konzept verhalten können. Eine ähnliche Kritik ergibt sich im Zusammenhang mit der Frage nach der Konsistenz zwischen Einstellung und Verhalten (FREY, 1972).

Ebenso variieren Personen in ihrem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung oder in ihrer Antworttendenz bei Tests nach Kriterien der sozialen Erwünschtheit (vgl. CROWNE/STEPHENS, 1961; CROWNE/MARLOWE, 1964), wenn man einmal diese beiden Kriterien als Ausdruck des Prinzips der positiven Selbst-Evaluation nimmt.

Es handelt sich bei diesen beiden Prinzipien um die Formulierung zweier wichtiger Steuerungskriterien, die bei der Frage, in welcher Weise die Elemente des Selbst-Konzeptes

Einfluß auf das Verhalten des Rollenträgers nehmen, beachtet werden sollten. Für die Hypothesenbildung zum Ablauf einer Sozialisationssequenz ergibt sich aus der Steuerungsfunktion des Selbst-Konzeptes die Frage: Welchen Einfluß auf Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität haben Elemente des Selbst-Konzeptes des RT in den Fällen, in denen die Rollenerwartung in einem inkonsistenten bzw. abwertenden Verhältnis zu diesen Elementen steht?

8.52.2 Die Interaktionsbezogenheit des Selbst-Konzeptes

Das Selbst-Konzept ist ohne Bezugsnahme auf die soziale Umwelt nicht definierbar. Obwohl es meßtechnisch als Persönlichkeitsvariable anzusehen ist, reflektiert es in besonders starkem Maße den Sozialisationshintergrund und die Werte und Normen des aktuellen Bezugssystems. Aus diesem Grunde ist es - ähnlich dem Rollenkonzept - als Verbindungsvariable für ein interaktionsbezogenes Sozialisationsmodell besonders geeignet.

Zwei Aspekte der Verbindung sollen hervorgehoben werden.

- (1) die Verbindung zum langfristigen Sozialisationshintergrund
und
- (2) die Verknüpfung zu aktuellen Elementen der interaktiven Sozialisationssequenz.

Das Selbst-Konzept ist Ausdruck der individuellen Sozialisationsbiographie des Rollenträgers. Auf diese Weise sind mikrosoziologische Sozialisationssequenzen in einem historischen Gesamtprozeß eingebettet, auch wenn aus Gründen der empirischen Überprüfung einzelner Sequenzen, diese vom Sozialisationshintergrund weitgehend abgehoben werden müssen. Wir haben die Variable "Selbst-Konzept" defi-

niert als die Menge der Urteile eines Individuums über Aspekte der eigenen Person. Besonders die formale Strukturierung von Urteilen in einer Aussageform macht die Korrespondenz zum Symbolbegriff des sog. "symbolischen Interaktionismus"¹⁾ evident. ROSE (1962, S. 5) definiert "Symbol" als "... a stimulus that has a learned meaning and value for people, and man's response to a symbol is in terms of its meaning and value rather than in terms of its physical stimulation of his sense organs."

An dieser Stelle sei noch einmal auf die Begründung in Kap. 7.211.2 verwiesen, warum Stimuli nicht objektiv, sondern aus der Sicht des Rollenträgers definiert werden sollten.

Ein Meinungs- oder Werthaltungsurteil ist in diesem Sinne ein Symbol. Die Aussage ist die Form, in welcher der Urteiler die Bedeutung der bezeichneten Objekte artikuliert. Das Selbst-Konzept ist die Menge der bedeutungsvollen ("signifikanten") Bezeichnungen von Aspekten der eigenen Person.

G. H. MEAD (1934) hat dafür das Begriffspaar "Me" und "I" eingeführt, je nachdem, ob mehr der Aspekt der Perception sozialer Rollenerwartungen, oder mehr der personale Aspekt der Motivationen des Individuums im Vordergrund steht (ROSE, 1962).

Genetisch betrachtet stellt das "Selbst-Konzept" das Sediment der Gesamtheit vergangener Sozialisationsprozesse dar. Der frühkindlichen Phase kommt wie in allen generellen Sozialisierungstheorien auch hier eine fundamentale Bedeutung zu. Im Austausch mit seiner sozialen Umwelt lernt das Kind, bestimmten Handlungen je nach der Reaktion der Interaktionspartner eine Bedeutung zuzuord-

1) Vgl. die kompetente Darstellung der Grundannahmen und -aussagen dieser Schule durch ROSE (1962), Kap. 1.

nen. Im Laufe der Zeit strukturiert sich die zunächst chaotische Umwelt für den heranwachsenden Menschen in der Weise, daß er die eigenen und fremden Stimuli in eine bedeutungsvolle Relation zueinander setzen kann. Er ist in der Lage, sich anhand der Umwelt selbst zu definieren sowie seine Umwelt anhand erworbener signifikanter Symbole zu interpretieren.

Auf dem Hintergrund der im Selbst-Konzept niedergeschlagenen Sozialisationsgeschichte muß das Verhalten des Rollenträgers in einer aktuellen Sozialisationssequenz gesehen werden. Der Rollenträger verwendet seine gespeicherten Meinungs- und Werthaltungsurteile zur Prüfung der externen Stimuli, die im Verlauf der Interaktion relevant werden (vgl. Abb. 6 und Abb. 7). Ein Teil der externen Determinanten davon war Gegenstand der bisher vorgestellten Hypothesen.

Der Rollenträger setzt Elemente seines Selbst-Konzeptes in Beziehung zur Rollenerwartung. Wir haben dafür den Begriff Rollenselbstdeutung verwendet. RT setzt sich in Beziehung zu Statusfaktoren sozialer Macht des Sozialisationsagenten, indem er beispielsweise der Informationskompetenz des SAG die Meinung über seine eigene Informationskompetenz gegenüberstellt. Der Emotionsstatus des SAG evoziert Urteile über die eigene Abhängigkeit von SAG, dem perzipierten Positionsstatus des SAG werden Urteile über die eigene Positionsidentität entgegengesetzt. Entsprechendes gilt für Variablen, die in sozialen Bezugssystemen und in der unmittelbaren Situation verankert sind.

Damit wird sichtbar, daß unser Modell der mikrosoziologischen Sozialisationssequenz nicht als simpler Adaptationsprozeß des Rollenträgers an eine vorgegebene normative Stimuluskonstellation verstanden werden kann. Dies muß betont werden, weil einige hier verwendete Termini wie

Verhaltens- und Einstellungskonformität, sowie der Versuch aus behavioristisch orientierter Sekundärliteratur Hypothesen abzuleiten, die Gefahr dieses Mißverständnisses mit sich bringt. Die Konnotationen der Begriffe präjudizieren noch nicht den Verständnishintergrund eines Theorieansatzes, und Lern- bzw. Belohnungsmechanismen sind durchaus vereinbar (ROSE, 1962, S. 14) mit "symbolischer Interaktion".

Unser Verständnis einer Sozialisationssequenz entspricht eher dem "interpretativen Paradigma", um die Unterscheidung von WILSON (1970) zu gebrauchen. Entsprechend korrespondieren die abhängigen Variablen Verhaltens- und Einstellungskonformität sehr eng mit dem, was TURNER (1962, S. 22) unter "role-taking" versteht: "The idea of role taking shifts emphasis away from the simple process of enacting a prescribes role to devising a performance on the basis of an imputed other-role (im Original gesperrt, H.-P. F.). The actor is not the occupant of a position for which there is a neat set of rules - a culture or set of norms - but a person who must act in the perspective supplied in part by his relationship to others whose actions reflect roles that he must identify".

Aus der Definition des Terminus "Selbst-Konzept" können zwei Variablen abgeleitet und präzise definiert werden, die für die intrapersonale Verarbeitung der Rollenerwartung von großer Bedeutung sind. Es handelt sich um "Selbst-Evaluation" und "Ich-Beteiligung", zwei Variable, die in der Literatur unter verschiedenen Namen untersucht wurden, über deren Relevanz man sich aber weitgehend einig ist.

8.5.3 "Selbst-Evaluation"

Unter den Begriff "Selbst-Evaluation" fallen alle Urteile eines Individuums über Aspekte seiner eigenen Person, die eine Bewertung dieser Aspekte im Hinblick auf die Erreichung bzw. Erreichbarkeit bestimmter Ziele darstellen.

Erste Voraussetzung für die Operationalisierung ist die Identifizierung eines persönlichen Zieles des Befragten. Wie aus Kap. 7.21.2 hervorgeht, sind Ziele erwünschte oder unerwünschte Zustände, die sprachlich als Werthaltungsurteil erkennbar sind ("Ich möchte gerne intelligent sein"). Erst wenn das Ziel und seine Valenzrichtung (positiv/negativ) identifiziert sind, können die Aspekte der eigenen Person auf einer evaluativen Dimension positiv oder negativ skaliert werden.

Das Urteil, "Ich bin sehr intelligent", stellt demnach nur dann eine positive Selbst-Evaluation dar, wenn zwei Bedingungen erfüllt sind

- (1) intelligent zu sein, ist ein persönliches Ziel des Befragten und
- (2) intelligent zu sein, ist ein erstrebenswertes (positives) Ziel.

Die Erfüllung beider Kriterien wird in der Praxis nur oberflächlich gewährleistet. Zumeist begnügt man sich mit der Annahme, daß ein bestimmtes Ziel (z.B. intelligent sein) innerhalb einer Gesellschaft allgemein gültig und anerkannt sei und demzufolge auch dem Einzelnen als persönliches Ziel unterstellt werden könne. Die Problematik dieses Verfahrens zeigt sich an dem folgenden Beispiel. Geht man von den gängigen Wertvorstellungen in einer leistungsorientierten Gesellschaft aus, dann stellt das Urteil, "Ich bin ein geschickter Geschäftsmann", sicherlich eine positive Selbst-Evaluation dar. Für ein anderes Mitglied dieser Gesellschaft, das sich jedoch mit den Werten

einer "Gegenkultur" identifiziert, kann dies eine negative Selbst-Evaluation bedeuten. Diese Person will vielleicht damit sagen, daß sie nicht losgekommen ist von berechnenden, egoistischen, profitorientierten Verhaltensweisen, die sie eigentlich verabscheut.

In der Literatur finden sich verschiedene Ausdrücke, die synonym mit der hier definierten Variable "Selbst-Evaluation" sind. Am häufigsten findet man die Bezeichnung "Self-Esteem". Wie aus der Definition ersichtlich ist, fällt auch der Begriff "Kompetenz" darunter.

Die Vielfalt der empirischen Befunde lassen zunächst keine gemeinsame Hypothese über die Auswirkung der Variable "Selbst-Evaluation" auf Einstellungs- bzw. Verhaltenskonformität zu. Im Zusammenhang mit dem Problem der Beziehung zwischen Persönlichkeitsvariablen und Beeinflussbarkeit hat McGUIRE (1968, 1969) die wichtigsten Arbeiten zusammentragen (vgl. auch LEVONIAN, 1970; BRAUNE, 1972). Dabei stellten sich sowohl inverse, als auch positive und kurvilineare Beziehungen heraus.

Es läßt sich eine ganze Reihe von Unterschieden im Aufbau wie in der theoretischen Fundierung der einzelnen Experimente finden, welche die verwirrende Uneinheitlichkeit der Ergebnisse plausibel machen.

Aus einigen lassen sich theoretische Konsequenzen ableiten, mit deren Hilfe Bedingungen spezifiziert werden können, unter denen eine bestimmte Beziehung zwischen Selbst-Evaluation und Einstellungskonformität wahrscheinlich ist.

- (1) Es muß zwischen Maßen "chronischer" und "akuter" Selbst-Evaluation unterschieden werden. Dieser Gesichtspunkt wurde von McGUIRE (1968) eingeführt.

Operationalisierungen, die bei der chronischen Selbst-Evaluation ansetzen, beruhen auf der in Kap. 8.52.2 beschriebenen Annahme, daß das Selbst-Konzept Ausdruck des Erfahrungshintergrundes des Individuums ist.

Da Selbst-Evaluation als Variable die Bewertungsdimension im Hinblick auf die Erreichung bestimmter Ziele in den Vordergrund rückt, bezieht sich dieser Erfahrungshintergrund speziell auf die Geschichte der Erfolgs- bzw. Mißerfolgserlebnisse des Individuums. Unter der impliziten Annahme, daß sich Häufigkeit und Dominanz von Mißerfolgserfahrungen generalisieren, beziehen sich diese Operationalisierungen auf breite Bereiche der Persönlichkeitsbeurteilung. Am bekanntesten sind das Diskrepanzmaß von COHEN (1959a) zwischen realer und idealer Einschätzung einer Vielzahl von Persönlichkeitsmerkmalen und das Vorgehen von JANIS/FIELD (1959), die eine geringe chronische Selbst-Evaluation als "feelings of inadequacy, social inhibition, test anxiety (S. 300)" zu erfassen versuchen. Es gibt noch eine ganze Reihe weiterer Meßverfahren, die aber zumeist Variationen dieser beiden Techniken sind. Genauere Ausführungen hierzu finden sich bei BRAUNE (1972, S. 108 ff).

Bei "akuter" Selbst-Evaluation war der Proband zuvor einem experimentell manipulierten Erfolgs- bzw. Mißerfolgserlebnis bei der Bewältigung einer Aufgabe ausgesetzt, bei der spezifische Aspekte der eigenen Person angesprochen werden (z. B. Rechenaufgabe, Intelligenztest).

Es ist offensichtlich, daß diese Form der Selbst-Evaluation nicht nur akuter, sondern auch spezifischer ist.

Bei der Formulierung von Hypothesen über die Beziehung zwischen Selbst-Evaluation und Konformität sprechen hauptsächlich folgende Argumente gegen eine Einbeziehung von Maßen chronischer Selbst-Evaluation.

- a) Chronische Selbst-Evaluation wird als sehr diffuses Persönlichkeitssyndrom gemessen: "This chronic

self-esteem variable is embedded in a whole syndrome of correlated variables (depression, withdrawal, intelligence, ability to cope, etc.) ..." (McGUIRE, 1968, S. 1159). Solange nicht geklärt ist, welcher dieser Korrelate (es ließen sich noch weitere anführen; vgl. etwa SILVERMAN/FORD/MORGANTI, 1966) die Varianz der abhängigen Variable Einstellungs- bzw. Verhaltenskonformität bestimmt, kann der chronischen Selbst-Evaluation keine eindeutige Interpretation als Moderatorvariable innerhalb einer Sozialisationssequenz gegeben werden. Es ist dann ehrlicher, sie höchstens fallweise als diffuse Hintergrundvariable zur weiteren Erklärung bestimmter Ergebnisse heranzuziehen, wobei auf die Dominanz der Persönlichkeitsfaktoren abgehoben werden sollte, die bei der jeweiligen Operationalisierung zentral sind.

- b) Die Operationalisierungen von akuter Selbst-Evaluation sind eher vergleichbar als die von chronischer Selbst-Evaluation. Sie implizieren keine komplizierten theoretischen Annahmen darüber, welche Verhaltensdispositionen als Korrelate bzw. externe Kriterien für Selbst-Evaluation anzusehen sind, sondern beruhen auf einem gemeinsamen Verfahrensschema, das durch die experimentelle Manipulation von Erfolg/Mißerfolg vorgegeben ist.
- c) Da die experimentelle Erzeugung akuter Selbst-Evaluation in den allermeisten Fällen in engem inhaltlichen Bezug zur anschließenden Konformitätsmanipulation der Untersuchungen steht, ist anzunehmen, daß der Proband eher einen Zusammenhang zwischen der persuasiven Kommunikation (Rollenerwartung) und seiner akuten Selbst-Evaluation assoziiert als bei Maßen chronischer Selbst-Evaluation, die oft zu früheren Zeitpunkten ermittelt wurden, oder deren Zusammenhang mit dem Hauptexperiment bewußt verschleiert wird. Unser Sozia-

lisationsmodell setzt aber voraus, daß RT in Verbindung mit der perzipierten Rollenerwartung einen mehr oder minder spezifischen Komplex von Selbst-Evaluationen aktualisiert, die er als Prüf- und Entscheidungskriterien verwendet (vgl. Kap. 8.52.1).

- (2) Bei der Interpretation der empirischen Befunde zur Wirkung der Selbst-Evaluation wird keine Differenzierung zwischen Verhaltens- und Einstellungskonformität vorgenommen.

Auf eine eingehende Begründung dieser Differenzierung braucht hier nicht mehr eingegangen zu werden (vgl. Kap. 7.3.3).

Das offene Verhalten des Sozialisanden bestimmt die Reaktion der Interaktionspartner. Es ist daher plausibel anzunehmen, daß die Entscheidung über Verhaltenskonformität dominant von dem Prinzip der positiven Selbst-Evaluation (vgl. Kap. 8.52.1) bestimmt wird. Genauer, die Höhe der Selbst-Evaluation hat einen Einfluß darauf, ob RT sein offenes Verhalten an die Erwartungen des SAG anpaßt. Der Einfluß der Selbst-Evaluation auf Einstellungskonformität kann dagegen besser mit Hilfe des Konsistenzprinzips (vgl. Kap. 8.52.1) geklärt werden. Die Höhe der Selbst-Evaluation hat einen Einfluß darauf, welche Verteidigungsmechanismen der Sozialisand wählt, um eine Verhaltensanpassung in Einklang mit seiner Selbst-Evaluation zu bringen.

8.53.1 Selbst-Evaluation und Verhaltenskonformität

Der zweite Punkt des letzten Kapitels ermöglicht uns die Formulierung und Begründung einer Hypothese, nach der das vorhandene Material gesichtet werden kann. Wie in Punkt (1) des letzten Kapitels begründet wurde, soll dabei eine Beschränkung auf die akute Selbst-Evaluation erfolgen. Zur Vereinfachung soll aber im folgenden das Prädikat "akut" weggelassen werden, es

sei denn, beide Operationalisierungstypen werden gleichzeitig diskutiert.

H₁₁: Je höher die Selbst-Evaluation des RT, desto geringer die Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität.

Diese Hypothese beruht auf der Annahme, daß Personen mit stark positiver Selbst-Evaluation weniger darauf angewiesen sind, die Zustimmung des Sozialisationsagenten bzw. der Gruppe zu erlangen. Sie können es sich eher leisten, negative Bewertungen zu riskieren, ohne daß ihre Selbst-Evaluation allzu großen Schaden nimmt.

Sie werden sich demnach solchen Rollenerwartungen, die nicht in Einklang mit ihrer Rolleninterpretation stehen, eher widersetzen als Sozialisanden, deren Selbst-Evaluation gering ist. Denn diese haben durch die Anpassung ihres Verhaltens die Chance positiver Zuwendung verbunden mit der Aufwertung ihres Selbst-Konzeptes.

Oberprüft man die in den Übersichten von McGUIRE (1968, 1969), LEVONIAN (1970) und BRAUNE (1972) zitierten Arbeiten, dann stellt man fest, daß bis auf eine Ausnahme (ZELLNER, 1970) alle Hypothesen, die sich auf akute Selbst-Evaluation und Konformität beziehen, linearer Natur sind. Kurvilineare Beziehungen finden sich also fast ausschließlich bei der Verwendung von Maßen chronischer Selbst-Evaluation, so daß durch unsere Beschränkung auf die akute Ebene eine gewisse Klärung in das verwirrende Bild der Befunde gebracht werden kann.

Freilich läßt sich das Vertrauen, auf der Basis einer in der Regel zweistufigen (gering- hoch) Selbst-Evaluationsskala einen gedachten Kurvenverlauf als linear zu interpretieren, nur damit rechtfertigen, daß die betreffenden Autoren dies offensichtlich auch tun.

Zunächst soll das nicht-lineare Ergebnis von ZELLNER (1970) kritisch betrachtet werden. Die Autorin testete unter Bezugnahme auf McGUIRE (1968) ihre Hypothesen in drei Situationen.

In der "Suggestibilitätssituation" werden einfache nicht-ambigüöse Meinungsurteile vorgegeben, ohne Verweis auf eine Bezugsgruppe, die diese Urteile stützen. In der "Konformitätssituation" erfährt der Proband die Haltung einer Bezugsgruppe oder einer Autorität zu der Kommunikation. In der "Überredungssituation" muß die Haltung der Bezugsgruppe aus den in der Kommunikation enthaltenen Argumenten erschlossen werden.

ZELLNER fand in der Suggestibilitätssituation (nur in dieser) den höchsten durchschnittlichen Konformitätswert bei mittlerer akuter Selbst-Evaluation, d.h. also, insgesamt eine inverse U-Relation. Einige Einwände lassen allerdings an der Gültigkeit dieses Ergebnisses zweifeln.

Erstens ist es nicht signifikant, zweitens konnte ZELLNER die Wirkung ihrer experimentellen Manipulation der akuten Selbst-Evaluation nicht validieren (vgl. hierzu auch BRAUNE, 1972, S. 116) und drittens muß die Operationalisierung des mittleren Ausprägungsgrades der akuten Selbst-Evaluation als problematisch angesehen werden. Die experimentelle Manipulation bestand in einem Pseudo-Intelligenztest. Der Gruppe mit geringer Selbst-Evaluation wurden relativ schlechte Ergebnisse, derjenigen mit hoher, relativ gute Ergebnisse mitgeteilt. Die Mittelgruppe wurde aus Probanden gebildet, die zwar den Test mitmachten, aber keine Bewertung erhielten. An keiner Stelle wird diskutiert, was die Autorin zu der Annahme veranlaßt, diese Probandengruppe sei mit einer akuten Selbst-Evaluation mittlerer Intensität ausgestattet. Aufgrund dieser Einwände sollte dieses kurvilineare Ergebnis nicht allzu bedeutsam bewertet werden.

Ernster zu nehmen sind dagegen die beiden anderen Befunde von ZELLNER, weil sie konträr zur oben aufgestellten Hypothese sind. Sie werden zum Schluß zusammen mit einem zweiten abweichenden Befund von NISBETT/GORDON (1967) diskutiert werden.

Zunächst sollen aber die bestätigenden Befunde etwas genauer analysiert werden. Dabei stößt man auf das Problem, wie die Ergebnisse zu interpretieren sind, wenn in den einzelnen Arbeiten nicht klar zwischen Einstellungs- und Verhaltenskonformität getrennt wurde. Die abhängige Variable in den verschiedenen Theorien ist ein Konstrukt, das zumeist als "Beeinflußbarkeit" bezeichnet wird und das als Änderungswert eines Wahrnehmungs- oder Meinungsurteils operationalisiert wird.

Wenn man nicht so großzügig sein will und alle Ergebnisse in Bausch und Bogen als bestätigende Fälle von H_{11} betrachtet, dann bleibt nichts anderes übrig, als anhand der Untersuchungsbeschreibungen nach plausiblen Kriterien zu suchen, die eine Klassifizierung nach Verhaltens- bzw. Einstellungskonformität ermöglichen.

Ein Kriterium könnte die Stabilität sein, die üblicherweise als Definitionsmerkmal von Einstellungen verwendet wird. Leider wurde in keiner einzigen Studie die Stabilität der Urteilsänderung überprüft.

Eine zweite Kriteriengruppe ergibt sich aus der Beobachtbarkeit, der Kontrolle des offenen Verhaltens durch die Interaktionspartner bzw. den SAG. Nun ist natürlich auch bei einem anonymen Fragebogen der Versuchsperson bewußt, daß zumindest der Experimentleiter oder seine Mitarbeiter die Daten sehen werden. In den Fällen, in denen nur dieser Fall von Öffentlichkeit der Reaktionen des Probanden vorliegt, muß anhand weiterer Indizien geschlossen werden, ob es sich um ein anonymes, persönliches, privates Urteil (eher Einstellungskonformität) oder eher um Verhaltenskonformität handelt.

Zwei Arbeiten lassen sich relativ klar unter H_{11} subsumieren, weil sie Beeinflussungsmechanismen zwischen Personen in experimentell realisierten Interaktionen zum Gegenstand haben.

Bei HOCHBAUM (1954) mußten die Mitglieder einer Gruppe aus

den Daten einer vorgegebenen Lebensgeschichte das Verhalten einer Person vorhersagen. Die Aufgabe war zwar komplex, aber nicht ambigüös in dem Sinne, daß mehrere Lösungen möglich waren. Vielmehr wurde vom Versuchsleiter behauptet, daß bei richtiger Auswertung der Lebensgeschichte eine eindeutige Lösung möglich sei. Der Proband mußte sein Urteil mit den anderen Mitgliedern diskutieren. Zusätzlicher Druck entstand dadurch, daß die endgültige Gruppenentscheidung und nicht die Einzelurteile bewertet wurden. Akute geringe Selbst-Evaluation wurde durch Mißerfolgserlebnisse manipuliert, die ein Teil der Probanden vorher bei ähnlichen Aufgaben hatte. Die Ergebnisse stützten eindeutig H_{11} . Versuchspersonen mit geringer Selbst-Evaluation, deren Urteil von der Gruppenmeinung abwich, zeigten deutlich mehr Verhaltenskonformität als Abweichler mit hoher Selbst-Evaluation.

Die reale Interaktion der Probanden, verbunden mit einer Kooperationsaufgabe in dem Experiment von MAUSNER/BLOCH (1957) rechtfertigt ebenfalls die Annahme von Verhaltenskonformität. Auch hier wird H_{11} bestätigt.

Bei SAMELSON (1957) sprechen ebenfalls einige Indizien für Verhaltenskonformität. Die Probanden sahen sich einer Majorität Andersurteilender gegenüber, das Urteil mußte öffentlich angesagt werden und es handelte sich um einen nicht-ambigüösen Stimulus (ASCH-Situation). Gerade bei sehr einfachen, nicht ambigüösen Stimuli ist es wenig plausibel, anzunehmen, daß die Probanden ihr persönliches Urteil (Einstellung) nach einer offensichtlich falschen Norm ausrichten. H_{11} wurde bestätigt, genauso bei GELFAND (1962) unter der Experimentalbedingung, die einer ASCH-Situation entsprach.

Problematischer ist dagegen die Einordnung von COX/BAUER (1964). Zwar entsprechen ihre Daten unserer Hypothese, doch ist nicht sicher, ob es sich dabei nicht eher um Einstellungskonformität handelt. Die Probanden mußten eine äußerst ambigüöse Aufgabe beurteilen (Qualitätseinschätzung zweier

in Wirklichkeit identischer Strümpfe). Hinzu kommt, daß die Bezugsnorm das Urteil einer möglicherweise als kompetent eingeschätzten Person (Verkäuferin) darstellte. Es ist daher anzunehmen, daß ein hoher Anteil der Konformitätsreaktion echte Überzeugungs-, d.h. Einstellungsänderungen waren, zumal in der Auswertung niedrige akute Selbst-Evaluation mit positiver Evaluation der Verkäuferin gekoppelt wurde.

Bei einer konservativen Interpretationsstrategie müßte diese Arbeit zwar nicht als Falsifikation von H_{11} , aber vielleicht besser als inadäquater Test gewertet werden.

SILVERMAN (1964) verglich Probanden mit geringer akuter Selbst-Evaluation mit einer (nicht-manipulierten) Kontrollgruppe. Hält man die zusätzlich einbezogene chronische Selbst-Evaluation konstant, dann ergibt sich für die Gruppe mit geringerer Selbst-Evaluation im Sinne von H_{11} eine höhere Konformitätsrate. Da die fiktiven Bezugsgruppen (Universitätsdozenten, Geschäftsleute, Offiziere), denen bei der Konformitätsmessung die Norm zugeschrieben wurde, für die Probandengruppe (Kriegsveteranen) vermutlich ein hohes Maß an Kompetenz und Prestige besitzen, kann dieses Ergebnis mit Vorsicht als Verhaltenskonformität interpretiert werden.

GOLLOB/DITTES (1965) fanden in Übereinstimmung mit H_{11} in ihrer ersten Hypothese bei einer klaren und nicht-ambigüösen Aufgabe eine inverse Beziehung. Da die Antworten der Probanden anonym und die vorgegebene Norm bestimmten fiktiven Bezugsgruppen, die nicht im Experiment selbst beteiligt waren, zugeschrieben wurde, liegt möglicherweise auch hier eher Einstellungskonformität vor. Allerdings ist durch den hohen Grad der Ich-Beteiligung, den die Erfolgs-Mißerfolgs-Manipulation mit sich brachte (der manipulierte "Abstraktionsfähigkeitstest" wurde den Probanden als äußerst bedeutsam für fast alle Berufe beschrieben, der überdies in starkem Maße Aufschluß über persönliche Effektivität und beruflichen Erfolg gibt; S. 197) durchaus möglich, daß Probanden in der

Mißerfolgs-Gruppe durch eine Verhaltensanpassung dem Versuchsleiter gegenüber ihr negatives Image aus dem vorangegangenen Test aufbessern wollten.

Nachdem nun die, sicherlich unterschiedlich zu bewertenden Bestätigungen von H_{11} aufgeführt wurden, sollen zum Abschluß die drei Fälle evaluiert werden, die der Hypothese widersprechen. Der erste Fall (NISBETT/GORDON, 1967) zeigt in der Tendenz einen Gegensatz zu H_{11} . Die Ergebnisse sind aber statistisch nicht signifikant. Da es sich hierbei um kaum ambigüose und relativ unplausible Meinungsurteile handelt, könnte man auf Verhaltenskonformität schließen. Andererseits wurden die Urteile angeblich von einer kompetenten Institution (Ärztevereinigung; es handelte sich um Meinungen über Gesundheitsprobleme) unterstützt. Es wurde auch kein expliziter Beeinflussungsversuch in der Kommunikation deutlich (vgl. Suggestibilitätssituation). Deshalb kann vermutet werden, daß hier eher Einstellungsänderungsmechanismen und weniger ein externer Druck zu Verhaltenskonformität vorliegt.

Die beiden anderen Fälle finden sich in der bereits zitierten Arbeit von ZELLNER (1970). Beide sind deutlich signifikant. Der eine bezieht sich auf die sogenannte "Konformitätssituation". Der Druck bestand darin, daß die Probanden, nachdem sie mit Urteilen, vertreten von kompetenten Institutionen, konfrontiert waren, einer Art "Wissenstest" über den Problembereich der Meinungsitems unterzogen wurden. Die Experimententeilnehmer konnten also durch die Übernahme der Fremdurteile Pluspunkte sammeln, ohne ihre Einstellung geändert zu haben. Andererseits waren die Meinungsurteile durchaus strittiger Natur. Sie wurden auch nur einmal dargeboten, so daß der Proband nicht sehr sorgfältig die Stichhaltigkeit der implizierten Argumente überdenken konnte, und sie wurden von Autoritäten unterstützt. Diese Umstände lassen es plausibel erscheinen, daß zumindest nicht nur Verhaltenskonformität erzeugt wurde.

Das Ergebnis in der sogenannten "Überredungssituation" fiel noch deutlicher aus. Wie der Name schon andeutet, steht hier die Überzeugung des Probanden mit Hilfe einer Übermacht an Argumenten im Vordergrund. Die Argumentation ist dabei bewußt komplex, um die Überprüfbarkeit zu verschleiern. Da die Urteilsabgabe anonym war, ist die Annahme plausibel, daß bei einer Urteilsänderung die Teilnehmer tatsächlich "überredet" wurden und nicht ihr Verhalten entgegen ihrer Meinung nur äußerlich anpaßten. Im übrigen sei noch einmal auf die bereits diskutierte Tatsache verwiesen, daß ZELLNER die Wirksamkeit ihrer Manipulation akuter Selbst-Evaluation nicht nachweisen konnte.

Betrachtet man alle Befunde zusammen, dann muß festgestellt werden, daß eine Mehrheit unsere Hypothese unterstützt, wenngleich die einzelnen Arbeiten sich in unterschiedlichem Maße als adäquate Tests der Hypothese qualifizieren. Es wurde versucht, die Entscheidungskriterien über die Angemessenheit so weit wie möglich offenzulegen, um dem Vorwurf einer einseitigen Interpretation der Befunde im Sinne von H_{11} zu begegnen. Dies gilt auch für die abweichenden Fälle, deren Adäquanz durchgehend angezweifelt werden soll. Dies führt uns zu dem Abschlußurteil, daß trotz einiger Widersprüche und Ungeklärtheiten, die unterstützenden Befunde quantitativ und qualitativ (im Sinne der Angemessenheit) höher zu veranschlagen sind als die widersprüchlichen Ergebnisse.

Nun muß aber berücksichtigt werden, daß bei der Formulierung von H_{11} die Stärke der externen Kontrollfaktoren konstant gehalten wurde. In H_4 (Kap. 8.3.2) und den daraus abgeleiteten Hypothesen wurde mit steigender Kontrollkapazität des SAG eine größere Wahrscheinlichkeit für Verhaltenskonformität prognostiziert.

Die Begründung von H_{11} geht nicht davon aus, daß Personen mit hoher akuter Selbst-Evaluation völlig unabhängig von externen Belohnungen sind. Es wird dort lediglich behauptet,

dieser Personenkreis sei davon weniger abhängig im Vergleich zu Personen mit geringer akuter Selbst-Evaluation.

Es ist also durchaus wahrscheinlich, daß bei genügend wirksamen Bekräftigungsfaktoren auch Personen mit hoher Selbst-Evaluation eine Tendenz zu Verhaltenskonformität zeigen.

Möglicherweise wird diese Tendenz sogar noch gestärkt durch den Umstand, daß Personen mit hoher Selbst-Evaluation durch die Verhaltensanpassung ihre Selbst-Evaluation nicht gefährdet sehen. Sie können es sich sozusagen leisten, um externer Vorteile willen Verhaltenskonformität zu zeigen, weil sie von der positiven Evaluation ihres Selbst-Konzeptes überzeugt sind. Personen mit geringer Selbst-Evaluation sind dagegen interessiert, möglichst alles zu vermeiden, was ihr Selbst-Konzept weiter gefährden könnte.

Der Unterschied zwischen Personen mit geringer bzw. hoher Selbst-Evaluation liegt also darin, daß letztere Verhaltenskonformität nicht zum Schutze ihrer Selbst-Evaluation, sondern aus extrinsischen Motiven zeigen, während Personen mit geringer Selbst-Evaluation auch bei sonst geringen Belohnungs- bzw. Bestrafungsmöglichkeiten zusätzlich intrinsisch motiviert sind, durch positive Zuwendung des Partners ihr Selbst-Konzept aufzuwerten. Verhaltenskonformität ist eine Möglichkeit, diese Zuwendung zu erhalten. Daraus ergibt sich folgende Modifikation von H_{11} :

$H_{11.1}$: Je mehr externe Kontrollfaktoren (positive oder negative Sanktionen) in einer Sozialisationssequenz eine Rolle spielen, desto weniger wirkt sich die Höhe der Selbst-Evaluation des RT differenzierend auf die Wahrscheinlichkeit von Verhaltenskonformität aus.

Die in H_{11} behauptete Beziehung wird demnach nur unter der Bedingung geringer externer Kontrolle auftreten. In der Tat sind in den unter H_{11} zitierten Experimentbeschreibungen keine expliziten Sanktionen mit dem Verhalten der Versuchspersonen verknüpft (etwa Prämien bei richtigen Lösungen). Die

einzigsten impliziten Kontrollen ergeben sich aus der Möglichkeit der Bestätigung durch die Gruppe oder durch den Versuchsleiter. Wie bereits dort ausgeführt wurde, ist aber diese Bedingung notwendig, um den in H_{11} behaupteten Verhaltenskonformitätseffekt testen zu können.

Für eine Überprüfung von $H_{11.1}$ wäre die Einführung und Variation zusätzlicher Sanktionsmöglichkeiten wie z.B. Geldprämien bei Verhaltenskonformität oder Punktabzüge bei Nichtübernahme der Rollenerwartung notwendig. Derartige Untersuchungen stehen unseres Wissens noch aus.

8.53.2 Selbst-Evaluation und Einstellungskonformität

McGUIRE (1968) machte den Vorschlag bei der individuellen Verarbeitung von beeinflussenden Stimuli zwischen einer Rezeptionskomponente und einer Anpassungskomponente ("Yielding") zu unterscheiden. Obwohl nicht ganz klar ist, ob "Yielding" im Verständnis von McGUIRE unserem Begriff der Verhaltenskonformität entspricht, so deckt sich doch die von ihm behauptete inverse Yielding-Funktion mit H_{11} . Unter "Rezeption" faßt McGUIRE die persongebundenen Faktoren zusammen, welche die Aufmerksamkeit für die Kommunikation beeinflussen und vor allem ihre intellektuelle Verarbeitung im Sinne des Erfassens und Verstehens ("Comprehension") des Kommunikationsinhaltes.

Unter der Bedingung, daß die Yielding-Komponente weitgehend ausgeschaltet ist, erwartet McGUIRE (1968) eine positive Beziehung zwischen Selbst-Evaluation und Einstellungsänderung: "We shall also assume that self-esteem is positively related to attention and comprehension, since lack of self-esteem is usually associated with distractibility, lack of intelligence, and social withdrawal, all of which tend to insulate the person from being influenced. Hence, if receptivity alone were considered, self-esteem would have a monotonically increasing relation to opinion change (S. 1150)". Da nicht ganz klar wird, ob unter "Yielding" neben Verhaltens- nicht

auch Einstellungsänderungsprozesse verstanden werden, sollen hier die Bedingungen auf den Ausschluß solcher Mechanismen bezogen werden, die vor allem die Verhaltenskonformität beeinflussen. Die Rezeptionshypothese gilt nur dann, wenn die Bedingungen für H_{11} bzw. $H_{11.1}$ nicht gegeben sind.

Dies ist der Fall, wenn die Wahrscheinlichkeit sehr gering ist, daß RT sein Verhalten zur Vermeidung von negativen Rückwirkungen bzw. zur Erlangung von Belohnungen ausrichtet. Es sollte sich also um Situationen handeln, in denen RT unter "anonymen" Bedingungen handelt, in denen sonstige Bekräftigungsfaktoren (hohe Kontrollkapazität seitens SAG, Bekräftigung seitens des Versuchsleiters) und anderweitige "Commitment-Faktoren" (z.B. hohe Versuchspersonenhonorare) keine Rolle spielen (Bedingung für $H_{11.1}$) oder in denen auch die Möglichkeit ausgeschlossen ist, bei sonst geringen Anreizen oder Bestrafungen durch positive Zuwendung bei Verhaltenskonformität eine Aufwertung des Selbst-Konzeptes zu erlangen (H_{11}).

Wie aus dem Zitat hervorgeht, bezieht sich die Begründung der Rezeptionshypothese auf chronische Selbst-Evaluation. Die Übertragung auf akute Selbst-Evaluation, die Grundlage der hier zu entwickelnden Hypothesen sein soll, ergibt wenig plausible Argumente, denn mit Ausnahme von "Ablenkbarkeit" handelt es sich bei "Intelligenz" und "sozialer Rückzugstendenz" um relativ persistente Faktoren, die sich kaum durch Schwankungen der akuten Selbst-Evaluation verändern lassen.

Interessanterweise finden sich bei den Arbeiten, deren Versuchsaufbau den Ausschluß von Verhaltenskonformität einigermaßen rechtfertigen - bei denen also die Bindung der Rezeptionshypothese noch am ehesten erfüllt ist - so gut wie keine Bestätigung für chronische Selbst-Evaluation. Bei Manipulation akuter Selbst-Evaluation dagegen findet die behauptete positive Beziehung zu Einstellungskonformität eher Unterstützung. Bevor diese Befunde diskutiert werden, soll des-

halb die Rezeptionshypothese für akute Selbst-Evaluation aufgestellt werden:

H₁₂: Unter der Bedingung, daß alle Faktoren weitgehend ausgeschlossen sind, die primär die Tendenz zu Verhaltenskonformität beeinflussen, gilt:

Je positiver die akute Selbst-Evaluation des RT, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für Einstellungskonformität.

Ein Teil des Experimentes von NISBETT/GORDON (1967) wurde bereits im Zusammenhang mit H₁₁ beschrieben. Während die dort aufgeführte Versuchssituation ("Unsubstantiated attack") sowohl unter Verhaltenskonformität subsumiert werden könnte, fällt die zweite Versuchssituation ("Substantiated attack") relativ eindeutig in die letztere Kategorie. In ihr werden die einfachen und unplausiblen Urteile ersetzt durch komplexe, mit plausiblen Argumenten versehene Kommunikationen. Der Haupteffekt der akuten Selbst-Evaluation wurde nicht direkt untersucht. Die Autoren waren, wie auch die nachfolgend zitierten, primär an der Analyse der Interaktion zwischen akuter und chronischer Selbst-Evaluation interessiert, die im übrigen in allen Arbeiten nicht signifikant und in ihrer Tendenz z.T. widersprüchlich ist. Aus den Daten (dort Tab. 2) ergibt sich jedoch, daß die Probanden mit positiver akuter Selbst-Evaluation der Kommunikation mehr Widerstand entgegensetzten, also nicht im Sinne von H₁₂ einstellungskonformer waren, als die Probandengruppe mit geringer Selbst-Evaluation. Allerdings ist dieser Trend nicht signifikant.

Während dieses Ergebnis als tendenzielle Widerlegung von H₁₂ aufgefaßt werden kann, sei daran erinnert, daß die unter H₁₁ herangezogene "Unsubstantiated Attack"-Situation möglicherweise auch Einstellungskonformität erfaßt. Da diese Frage nicht eindeutig entschieden werden kann, soll jenes Ergebnis, das zwar im Widerspruch zu H₁₁ steht, aber zwangsläufig dann H₁₂ stützt, auch hier aufgeführt werden, so daß

insgesamt die Daten von NISBETT/GORDON H_{12} weder eindeutig widerlegen, noch eindeutig stützen.

Die "Überredungssituation" bei ZELLNER (1970) entspricht relativ eindeutig den Bedingungen für Einstellungskonformität: das Urteil wird in einer längeren Kommunikation durch das sachliche Abwägen von Argumenten begründet ohne sonstige expliziten Beeinflussungsversuche. Die Varianzanalyse zeigt einen signifikanten Haupteffekt für akute Selbst-Evaluation im Sinne von H_{12} . Für chronische Selbst-Evaluation konnte kein signifikanter Haupteffekt festgestellt werden, die Tendenz entspricht aber H_{12} . In einer Korrelation zwischen Meinungsänderung und einem Maß für "Rezeption" fand sich im Vergleich zu den beiden anderen Situationen (vgl. H_{11}) mit $r = .38$ ($p < .01$) die höchste Korrelation, was zumindest relativ als Validitätskriterium für die experimentelle Realisierung der in H_{12} enthaltenen Rezeptionskomponente gewertet werden kann.

GOLLOB/DITTES (1965) beziehen sich in ihrer "Komplexitätshypothese" explizit auf die Rezeptionskomponente, die sie als "Learning" bezeichnen. Die Ergebnisse zeigen, daß unter Bedingungen, die primär die richtige intellektuelle Erfassung der Argumente, die ein Urteil begründen, voraussetzen, Personen mit positiver akuter Selbst-Evaluation eher Einstellungskonformität zeigen als Personen mit geringer Selbst-Evaluation. Dieser Effekt war nur für akute Selbst-Evaluation signifikant.

Die beiden letztgenannten Autoren sind die einzigen, die eine fundierte Erklärung für den positiven Zusammenhang zwischen akuter Selbst-Evaluation, Rezeption bzw. Lernen und Einstellungskonformität haben. Die Bedrohung der Selbst-Evaluation durch die manipulierten Mißerfolgserfahrungen bewirkt bei den Betreffenden Ängstlichkeit. Wie andere Forschungsergebnisse zeigen (TAYLOR/SPENCE, 1952; CHILD, 1954; DITTES, 1959, 1961), wirkt sich starke Ängstlichkeit hemmend bei der Be-

wältigung komplexer Aufgaben aus, während sie sich bei einfachen Aufgaben eher fördernd auswirkt. Vor allem DITTES geht davon aus, daß das schlußfolgende Verstehen einer Information eine Möglichkeit zur Erhöhung der Selbst-Evaluation darstellt. Personen mit geringer Selbst-Evaluation, interessiert an einer Erhöhung ihrer Selbst-Evaluation, tendierten daher dazu, bei Vorlage einer Lernaufgabe (Kommunikation) möglichst rasch zu dieser Schlußfolgerung zu gelangen. Bei relativ einfachen Aufgaben wirkt sich dies positiv aus, bei komplexen Kommunikationen, deren essentielle Aussage durch verschiedene (manchmal irreführende) Argumente verschleiert ist, neigen sie dagegen zu vorschnellen Fehlschlüssen. Sie sind im Vergleich zu Personen mit positiver Selbst-Evaluation weniger gut in der Lage, die Kommunikation richtig zu verstehen, um dann eine richtige Meinungsänderung vornehmen zu können.

8.5.4 "Ich-Beteiligung"

Aus dem Begriff des Selbst-Konzeptes läßt sich eine weitere wichtige Variable ableiten, die als "Ich-Beteiligung" bezeichnet werden soll. Darunter wird das Ausmaß verstanden, mit dem ein spezifisches Selbst-Konzept-Urteil mit anderen Elementen des Selbst-Konzeptes verbunden ist. In der Sozialpsychologie wird die Bedeutung dieser Variablen seit langem hervorgehoben (vgl. etwa SHERIF/CANTRIL, 1946). Allerdings sind die Kriterien ihrer Definition und ihre Benennung nicht einheitlich. Am gebräuchlichsten sind Bezeichnungen wie "Ego-Involvement", "Zentralität" oder "Individuelle Bedeutsamkeit".

Der Ausdruck "Beteiligung" kennzeichnet einen bestimmten emotionalen Aktivierungszustand einer Person, der je nach Ausprägung unterschiedliche Effekte auf Informationsverarbeitung und Verhalten hat.

"Ich-Beteiligung" deutet an, daß dieser Zustand unter Bezugnahme auf das Selbst-Konzept des Individuums zu erklären ist,

im Gegensatz zur "Aufgaben-Beteiligung" (Task-involvement), bei der sich die Aktivierung des Individuums aus externen Stimuluskonfigurationen ableiten läßt.

OSTROM/BROCK (1968) nennen drei Kriterien, nach denen im Sinne der obigen Definition sich das Ausmaß festlegen läßt, in dem ein spezifisches Selbst-Konzept-Urteil mit anderen Elementen des Selbst-Konzeptes verbunden ist. Sinngemäß auf unsere Terminologie übertragen ist danach die Ich-Beteiligung einer Person umso größer,

- je mehr das spezifische Selbst-Konzept-Urteil mit anderen Elementen des Selbst-Konzeptes in Verbindung steht, die für die Person einen zentralen Bestandteil ihres Selbst-Konzeptes ausmachen,
- je enger die Beziehung zu diesen Elementen ist, d.h., je stärker eine Änderung des einen Elementes die Änderung des anderen nach sich ziehen müßte,
- je größer die Anzahl der beteiligten Selbst-Konzept-Elemente ist.

Das spezifische Selbst-Konzept-Urteil wird in unserem Modell durch die im Verlauf einer Sozialisationssequenz aktivierten Rollenselbstdeutung repräsentiert. EAGLY (1967, S. 1) macht deutlich, daß "... centrality refers to the degree to which other concepts are dependent on the activated concept. The term involvement, then, describes the psychological state that accompanies the activation of a relatively central concept."

Die Stärke der Ich-Beteiligung erweist sich als bedeutsames Entscheidungskriterium bei der Internalisierung einer neuen Rollenerwartung. Die Übernahme von Meinungs- und Werthaltungsurteilen einer Rollenerwartung, die im Gegensatz zu der Rollenselbstdeutung stehen, bringt mit steigender Ich-Beteiligung eine größere Gefährdung des Selbst-Konzeptes mit sich. Bei hoher Ich-Beteiligung wird der Sozialisand deshalb stär-

ker an seinem Rollenselbstdeutungsurteil festhalten als bei geringer Ich-Beteiligung, die geringere Konsequenzen für das internalisierte Meinungs- und Werthaltungssystem nach sich zieht. Deshalb gilt:

H₁₃: Je größer die Ich-Beteiligung des RT, desto geringer die Wahrscheinlichkeit für Einstellungskonformität.

Die empirischen Befunde hierzu sind relativ klar. Vor allem SHERIF und seine Mitarbeiter haben sich sowohl theoretisch als auch empirisch mit dieser Hypothese befaßt und unterstützende Belege gesammelt (SHERIF/HOVLAND, 1961; SHERIF/SHERIF/NEBERGALL, 1965). Im Zusammenhang mit der "Assimilation-Kontrast-Hypothese" (vgl. Kap. 8.2.3) konnte gezeigt werden, daß Personen mit hoher Ich-Beteiligung zu ablehnenden Kontrastreaktionen neigen, während bei geringer Ich-Beteiligung die Rollenerwartung eher assimiliert wird. Ähnliche Ergebnisse finden sich bei WARD (1965) und BROCK/OSTROM (1968).

Offensichtlich setzt eine hohe Ich-Beteiligung typische kognitive Abwehrprozesse in Gang, die auch geeignet sind, externe Faktoren, die sich ansonsten positiv auf Einstellungskonformität auswirken, zu kompensieren.

Der größte Widerstand gegen stark diskrepante Rollenerwartungen (vgl. H₃₁; Kap. 8.2.3) ergibt sich bereits aus den oben zitierten Arbeiten. EAGLY/MANIS (1966) fanden die geringere Einstellungskonformität bei hoher Ich-Beteiligung, verbunden mit einer generellen Abwertungstendenz der Rollenerwartung und des SAG.

JOHNSON/SCILEPPI (1969) fanden, daß plausible und überzeugende Kommunikationen bei Personen mit hoher Ich-Beteiligung einen geringeren Konformitätseffekt erzielten. Ebenso erzielten SAGs, denen normalerweise eine hohe Informationsmacht (vgl. H₄₁, Kap. 8.3.2) zugeschrieben wird, bei Personen mit

hoher Ich-Beteiligung nicht in der Stärke Einstellungskonformität als bei Personen mit geringer Ich-Beteiligung (JOHNSON/SCILEPPI, 1969; RHINE/SEVERANCE, 1970). Diese Beispiele zeigen die Moderatorwirkung der Variable "Ich-Beteiligung".

Es ließen sich noch weitere Fälle anführen. Hypothesen über die Wirkung externer Faktoren in einer Sozialisationssequenz müssen deshalb stets auch im Hinblick auf ihre Gültigkeit unter solchen modifizierenden Bedingungen gesehen werden.

Möglichkeiten und Grenzen eines allgemeinen Theorieansatzes

Im Verlauf der vorliegenden Arbeit wurde versucht, empirisch überprüfbare Aussagen über den Ablauf von Sozialisationsprozessen zu entwickeln. Dies wurde ermöglicht durch die Festlegung des Aussagebereiches auf die Ebene der Interaktion zwischen dem Sozialisationsagenten als dem Initiator oder Zwischenträger der Vermittlung von Sozialisationsinhalten und dem Sozialisanden, an dessen Verhaltens- und Einstellungsänderung sich der Sozialisationserfolg ablesen läßt. Das Sozialisationskonzept leitet seine Legitimität als brauchbares Instrument sozialwissenschaftlicher Analyse aus seiner Vermittlerfunktion zwischen individuellen Motiven und Verhaltensintentionen und gesellschaftlich notwendigen Anforderungen ab. Hierin unterscheidet es sich in spezifischer Weise vom allgemeineren Begriff des Lernens. Ziel der im ersten Teil vorgenommenen Analyse gesellschaftlicher Systeme war die Herausarbeitung der Systembezogenheit als notwendiges Definitionsmerkmal von Sozialisation.

Bei der Übertragung dieser Systembezogenheit von Sozialisation in einen mikrosoziologischen, verhaltensorientierten Theorieansatz erwies sich die rollentheoretische Terminologie als hilfreiches Instrument. Rollenerwartungen können als interaktionsspezifische Artikulationen der in einem System verankerten Werte und Normen betrachtet werden. Die operable Definition von Rollenerwartungen bietet dann einen Zugang zu einer theorieadäquaten Definition von Sozialisationsinhalten. Auf der Seite des Sozialisanden kann dessen Rollenverhalten als eine abhängige Variable von Sozialisationsprozessen betrachtet werden, die Rückschlüsse auf den Erfolg der Vermittlung von Inhalten und auf die Integration des Rollenträgers in das Beziehungsgeflecht des sozialen Bezugssystems zuläßt. Die zweite unabhängige Variable liegt auf der Ebene der Einstellungsänderung. Sie bringt zum Ausdruck, inwieweit die vermittelten

Sozialisationsinhalte internalisiert werden.

Obwohl auf die Gefahr einer anpassungsmechanistischen Ideologie bei der Verwendung eines rollentheoretischen Instrumentariums bereits seit längerer Zeit hingewiesen wurde (vgl. JANOSKA-BENDL, 1962; TENBRUCK, 1961), hat sich dies bisher kaum bei der Weiterentwicklung der Rollentheorie niedergeschlagen (vgl. HAUG, 1972).

Mit der Präzisierung des Begriffs der Rollenselbstdeutung (WURZBACHER, 1960) wird es möglich den Ausgangspunkt von Sozialisationsprozessen zu fixieren, sowie das Sozialisationskonzept von Vorstellungen einer einseitigen Übertragung sozialer Rollen auf das Individuum abzuheben.

Sozialisationssequenzen werden erst durch den Widerstand des Rollenträgers in Gang gesetzt, indem dieser seine Rolleninterpretation - erworben in früheren Sozialisationssequenzen - der Rollenerwartung entgegenstellt. Decken sich Rollenerwartung und Rollenselbstdeutung nicht, dann hängt der Ausgang der Sozialisationssequenz von Variablen ab, die von den Merkmalen der Rollenerwartung, des Sozialisationsagenten, des sozialen Bezugssystems, der aktuellen Interaktionssituation und nicht zuletzt von personspezifischen Eigenschaften des Sozialisanden selbst geprägt sind. Die autonome Abwehr unzumutbarer Erwartungen, oder die reaktive Beeinflussung des Sozialisationsagenten durch den Rollenträger ist dabei ein ebenso mögliches Ergebnis, wie die Übernahme der Erwartung in in das Verhaltens- bzw. Einstellungspotential des Rollenträgers.

Die skizzierte Komplexität einer mikrosoziologischen Sozialisationssequenz erfordert einen multivariaten Theorieansatz. In Kap. 8 wurden Hypothesen erarbeitet, die einen Schritt in dieser Richtung darstellen sollen. Um die Menge und Vielfalt der empirischen Befunde einigermaßen systematisch darstellen zu können, mußten die Beziehungen zwischen den einzelnen Determinanten und den unabhängigen Variablen getrennt behandelt werden. Das

Resultat dieser Bemühungen repräsentiert nicht die Endstufe einer multivariaten Theorie, wie sie hier verstanden werden soll. Aus den Verflechtungen zwischen den externen Determinanten, aber auch zwischen den externen und internen Determinanten ergeben sich die relativierenden Bedingungen, die differenzierter herausgearbeitet werden müssen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit konnten nur die theoretisch zu erwartenden Interdependenzen (vgl. Kap. 7.4 und Kap. 8.1) und von Fall zu Fall einige empirische Relativierungen einzelner Hypothesen aufgezeigt werden.

Aus diesen Gründen sind die vorgestellten Hypothesen in zweifacher Weise als integrierende Leithypothesen gedacht:

- (1) Sie haben die Funktion, die in der Literatur vorzufindenden, spezifischen und unverbundenen Einzelaussagen auf allgemeinerer Ebene zu integrieren und in einen systematischen Zusammenhang einzuordnen.

Die meisten, für die Sozialisationsproblematik relevanten Hypothesen sind univariater Natur. Damit soll nicht gesagt werden, daß die betreffenden Autoren ein monokausales Erklärungsschema zugrundelegten. Aus pragmatischen Gründen wird in der Regel eine Variable in den Vordergrund gestellt und innerhalb eines spezifischen empirischen Kontextes untersucht. Hinzu kommt der Rekurs auf begrenzte Theorien mittlerer Reichweite (weil andere kaum zur Verfügung stehen) und zwangsläufig eine weitere Einengung durch die Operationalisierung der Variablen.

Die Determinanten der Grundhypothesen sind so definiert, daß sowohl unterschiedliche Operationalisierungen einer spezifischen Variable mit ihnen erfaßt, als auch theoretisch unterschiedlich definierte Variablen auf einer abstrakten Definitionsebene integriert werden können. Ein Beispiel ist die Beziehung zwischen den Variablen Bekanntheitsgrad, Schwierigkeitsgrad und Ambiguität (vgl. Kap. 8.2.1). Aufgrund der Definitionselemente

des übergeordneten Konzeptes "Ambiguität" können mit Hilfe von Korrespondenzregeln die beiden anderen Begriffe als spezifische Unterfälle von Ambiguität eingeordnet werden. Da Definitionen und Korrespondenzregeln theoretische Aussagen implizieren, bedeutet die Entwicklung übergeordneter Konzepte nicht nur die Reduktion der Variablen- bzw. Begriffsvielfalt auf einige wenige Basisterme, sondern auch eine empirisch überprüfbare Ausdifferenzierung zwischen verschiedenen Variablen mit unterschiedlichem Allgemeinheitsgrad.

- (2) Die Hypothesen der Theorie besitzen eine Leitfunktion bei der Planung und Durchführung empirischer Untersuchungen.

Obwohl die meisten Hypothesen einen relativ hohen Bestätigungsgrad aufweisen, erübrigt sich dadurch die Notwendigkeit weiterer empirischer Arbeiten keinesfalls. Im Gegenteil, mindestens drei Gründe sprechen für eine Intensivierung der empirischen Forschung.

Erstens darf das Problem der Übertragbarkeit experimentell gefundener Daten auf Situationen des "realen Feldes" nicht übersehen werden. Die methodischen Vorteile experimenteller Forschung sind unbestreitbar. Sie können als bekannt vorausgesetzt werden, ebenso wie die Nachteile, die sich aus der Realitätsferne der typischen Laborsituation zwangsläufig ergeben. Für die Entwicklung allgemeiner Leithypothesen erwiesen sich die abstrakten Definitionen der beteiligten Variablen und die kontrollierte Isolierung des Ausschnittes einer Sozialisationssequenz im Experiment von Vorteil. Nun, nachdem einige explikative Grundlinien einer mikrosoziologischen Sozialisationstheorie vorliegen, bedarf es einer Bewährung dieser Hypothesen in Situationen mit größerer Lebensnähe.

Das zweite Argument beruht darauf, daß die Theorie

die Einbeziehung von Variablen nahelegt, die bisher kaum in explizitem Zusammenhang mit Sozialisation und vor allem nur beschränkt in ihrer Interdependenz mit anderen Variablen untersucht wurden. Die Interpretation vorhandener Studien in dem unter (1) beschriebenen Sinne anhand der Theorie führt zwar auch über die Auffindung abweichender Fälle zu einer Weiterentwicklung der Theorie durch Hinzunahme neuer und Relativierung alter Hypothesen, aber nicht in der systematischen Weise, wie dies durch die gezielte Entwicklung eines von Untersuchungsplänen zur Austestung eines ganz bestimmten Theoriebereiches der Fall ist.

Das dritte Argument bezieht sich auf die Bedeutung raum-zeitlich spezifizierter Randbedingungen für die Ableitung praxisbezogener Maßnahmen aus der Theorie. Im Rahmen einer allgemeinen Theorie können z.B. nicht die konkreten Sozialisationsinhalte katalogisiert werden. Dazu bedarf es der Bezugnahme auf ein bestimmtes, abgegrenztes soziales System. Die Rollenerwartungen in einer Familie sehen anders aus, als die in einem Industriebetrieb. Ebenso variiert ihr Inhalt innerhalb eines Systemtyps, also etwa von Familie zu Familie. Entsprechend bekommen die anderen Variablen der Theorie erst ihren materiellen Inhalt durch die systemeigenen Gegebenheiten. Will man die Sozialisationsbedingungen der Unterschicht verändern oder die Reintegration von Straftentlassen in den Arbeitsplatz verbessern, dann ist eine detaillierte inhaltliche Deskription der beteiligten Variablen unabdingbar.

Die Leitfunktion der Theorie besteht darin, daß sie angibt, nach welchen Variablen gesucht werden soll, und wie diese kausal zusammenhängen. Sie kann aber die Deskription nicht ersetzen. Erst wenn die formal gehaltenen allgemeinen Hypothesen anhand der Deskription in

inhaltlich spezifizizierte, raum-zeitlich beschränkte Hypothesen transformiert sind, können brauchbare technologische Aussagen über anzuwendende Verbesserungsmaßnahmen gemacht werden. Dabei wird die Notwendigkeit einer Relativierung der Hypothesen nach systemspezifischen Bedingungen eher die Regel als die Ausnahme sein. Erst eine größere Anzahl systematischer Feldstudien über den Ablauf von Sozialisationsprozessen in verschiedenen Systemen ermöglicht eine Gewichtung der Determinanten der Theorie in ihrer Bedeutung für die Veränderung des Rollenverhaltens, sowie in ihrer Bedeutung als relativierende Bedingung im Interdependenzgefüge der Theorie.

Eine multivariate Theorie mit einem derart breit gefächerten Determinantenbereich ist notwendigerweise eine interdisziplinär orientierte Theorie. Die Frage, welche Faktoren die Attraktivität eines sozialen Systems bestimmen, kann ein Organisationssoziologe vielleicht besser bearbeiten als ein Pädagoge. Dieser interessiert sich, zusammen mit dem Lernpsychologen, möglicherweise mehr dafür, wie komplexe ambigüose Stimuli am besten vermittelt werden können. Die Analyse der Informationsverarbeitungsprozesse ist nicht nur ein Gebiet der Persönlichkeits-, Motivations- und Denkpsychologie, sondern auch der Neurophysiologie, Biologie und Kybernetik. Die mit der Variable Kontrollkapazität erfaßten Phänomene interpersoneller Macht erstrecken sich von dem Problem der identifikatorischen Eltern-Kind-Beziehung bis zu den unterschiedlichen Möglichkeiten der Machtausübung aufgrund formaler Positionsmerkmale.

Diese wenigen Beispiele sollen zeigen, daß eine theoretische und auch empirische Ausdifferenzierung der Theorie die Segmentierung in einzelne Fragestellungen erfordert, deren Bearbeitung allein durch "Spezialisten" sinnvoll ist. In solchen Spezialbereichen wird seit langem geforscht. Die Möglichkeit aber, welche sich durch eine allgemeine, die Grund-

linien eines größeren Komplexes aufzeigende Theorie eröffnet, liegt in der Chance, die partikularen Probleme einordnen zu können. Es ergibt sich für den einzelnen Fachwissenschaftler ein strukturierter Verständnishintergrund des interdisziplinär bearbeiteten Gesamtproblems, auf dem eine fruchtbare Kommunikation mit Vertretern anderer Disziplinen möglich wird.

Abkürzungsverzeichnis der Zeitschriften

Am. soc. rev.	American sociological review
Hum. rel.	Human relations
J. abn. soc. psychol.	Journal of abnormal and social Psychology
J. exp. psychol.	Journal of experimental psychology
J. marriage and the family	Journal of marriage and the family
Comp. physiol. psychol.	Journal of comparative and physiological psychology
J. perc. mot. skills	Journal of perception and motor skills
J. pers.	Journal of personality
J. pers. soc. psychol.	Journal of personality and social psychology
J. psychol.	Journal of psychology
J. soc. issues	Journal of social issues
J. soc. psychol.	Journal of social psychology
Pacific soc. rev.	Pacific sociological review
Psychol. bulletin	Psychological bulletin
Psychol. monogr.	Psychological monographs
Psychol. reports	Psychological reports
Psychol. rev.	Psychological review
Publ. op. quart.	Public opinion quarterly

Literaturverzeichnis

- ABERLE, D. et al. 1950: The functional prerequisites of a society. *Ethics*, 100-111.
- ACHTENHAGEN, F.; MEYER, H. L. (Hrsg.) 1971: Curriculum-revision - Möglichkeiten und Grenzen. München.
- ADORNO, T. W.; FRENKEL-BRUNSWIK, E.; LEVINSON, D. J.; SANFORD, R. N. 1950: The authoritarian personality. New York: Harper, Row.
- ALBERT, R. 1967: The influence of patterns of conformity and general reasoning ability on subjects' responses to an inconclusive message: A preliminary study. *J. soc. psychol.*, 73, 241-251.
- ALLEN, V. L. 1965: Situational factors in conformity. In: BERKOWITZ, L. (Ed.) *Advances in experimental social psychology*, Vol. II. New York: Academic Press, 133-176.
- ALLPORT, G. W. 1965: Pattern and growth in personality. New York: Holt, Rinehart, Winston.
- ALVAREZ, R. 1968: Informal reactions to deviance in simulated work organizations: A laboratory experiment. In: *Am. soc. rev.*, 33, 895-912.
- APPLEY, M. H.; MOELLER, G. 1963: Conforming behavior and personality variables in college women. *J. abn. soc. psychol.*, 66, 285-290.
- ARGYLE, M. 1957: Social pressure in public and private situations. *J. abn. soc. psychol.*, 54, 172-175.
- ARONSON, E.; TURNER, J.; CARLSMITH, J. M. 1963: Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *J. abn. soc. psychol.* 67, 31-36.
- ARONSON, E.; CARLSMITH, J. M. 1963: The effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *J. abn. soc. psychol.*, 66, 584-588.
- ARONSON, E.; LINDER, D. 1965: Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *J. exp. soc. psych.* 1, 156-172.
- ASCH, S. E. 1951: Effects of group upon the modification and distortion of judgements. In: GUETZKOW, H. (Ed.) *group, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.

- ASCH, S. E. 1952: Social Psychology. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- ASCH, S. E. 1956: Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. Psychol. monogr., 70, Nr. 9, whole Nr. 416.
- ASCH, S. E. 1958: Effects of group pressures upon modification and distortion of judgements. In: MACCOBY, E. E.; NEWCOMB, T. M.; HARTLEY, E. L. (Eds.). Readings in social psychology. New York: Holt, Rinehart, Winston, 174-183.
- ATKINSON, J. W. 1957: Motivational determinants of risk-taking behavior. Psychol. rev., 64, 359-372.
- BACK, K. W. 1951: Influence through social communication. J. abn. soc. psychol., 46, 9-23.
- BACKMAN, S. W.; SECORD, P. F.; 1968: The self and role selection. In: GORDON, C.; GERGEN, K. J. (Eds.). The self in social interaction. New York: Wiley 289-296.
- BANDURA, A. 1962: Social learning through imitation. In: JONES, M. R. (Ed.), Nebraska symposium on motivation, Lincoln: University of Nebraska Press, 211-269.
- BANDURA, A. 1969: Social-learning theory of identificatory processes. In: GOSLIN 1969, Handbook of socialization theory and research. Chicago: Rand McNally, 213-262.
- BARON, R. A. 1970: Attraction toward the model and model's competence as determinants of adult imitative behavior. J. pers. soc. psychol., 14, 345-351.
- BATES, F. L. 1960: Institutions, organizations and communities: A general theory of complex structures. Pacific soc. rev., 3, 59-70.
- BATES, F. L. 1962: Some observations concerning the structural aspect of role conflict. Pacific soc. rev., 5, 75-82.
- BATESON, G.; JACKSON, D. D.; HAELEY, J.; WEAKLAND, J. 1956: Toward a theory of schizophrenia. Behavioral science, 1, 251-264.
- BECKER, S. W.; CARROLL, J. 1962: Ordinal position and conformity. J. abn. soc. psychol., 65, 129-131.
- BELL, R. Q. 1968: A reinterpretation of the direction of effects in studies of socialization. Psychol. rev., 75, 81-95.

- BENEDICT, R. F. 1934: Patterns of culture. Boston: Houghton Mifflin.
- BERGIN, A. E. 1962: The effect of dissonant persuasive communications upon changes in self-referring attitudes. J. pers., 30, 423-438.
- BERGIUS, R. 1964: Einleitung: Begriffe, Prinzipien, Methoden. In: BERGIUS, R. (Hrsg.) Handbuch der Psychologie, Band 1 (2. Halbband) Göttingen, 3-27.
- BERGIUS, R. 1964: Übungsübertragung und Problemlösung. In: BERGIUS, R. (Hrsg.) Handbuch der Psychologie Band 1 (2. Halbband), Göttingen, 284-325.
- BERGIUS, R. 1971: Psychologie des Lernens, Stuttgart.
- BERGMANN, J. E. 1967: Die Theorie des sozialen Systems von Talcott Parsons, Frankfurt/M.
- BERKOWITZ, L. 1957a: Effects of perceived dependency relationships upon conformity to group expectations. J. abn. soc. psychol., 55, 350-354.
- BERKOWITZ, L. 1957b: Liking for the group and the perceived merit of the group's behavior. J. abn. soc. psychol., 54, 353-357.
- BERLINER STUDIENKOLLEKTIV (Hrsg.) 1969: Sozialisation und kompensatorische Erziehung, Freie Universität Berlin, Eigenverlag.
- BERLYNE, D. E. 1960: Conflict, arousal and curiosity. New York: McGraw-Hill.
- BERLYNE, D. E. 1965: Structure and direction in thinking. New York: Wiley.
- BERLYNE, D. E. 1967: Arousal and reinforcement, Nebraska symposium on motivation. Lincoln: University of Nebraska Press, 1-110.
- BERRIEN, F. K. 1968: General and social systems, New Brunswick.
- BIDDLE, B. J.; THOMAS, E. J. 1966: Role theory: Concepts and research, New York: Wiley.
- BLAKE, R. R.; HELSON, H.; MOUTON, J. S. 1956: The generality of conformity behavior as a function of factual anchorage, difficulty of task, and amount of social pressure. J. pers., 25, 294-305.

- BRANDENBURG, A. G. 1971: Systemzwang und Autonomie. Gesellschaft und Persönlichkeit bei Talcott Parsons. Gütersloh.
- BRAUNE, P. 1972: Zur Bedeutung von Persönlichkeitsvariablen für Attitüdenänderungen: Diskussion der Fragestellung und Darstellung der im Projekt berücksichtigten Variablen. In: Forschungsbericht 36 des Sonderforschungsbereiches 22 an der Universität Erlangen-Nürnberg, Sozialwissenschaftliches Forschungszentrum, Nürnberg.
- BRIM, O. G. jr. 1966: Socialization through the life cycle. In: In: BRIM O. G. jr; WHEELER, S. (Eds.). Socialization after childhood, two essays. New York: Wiley, 1-49.
- BUCKLEY, W. 1967: Sociology and modern systems theory, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- BYRNE, D. 1971: The attraction paradigm. New York: Academic Press.
- CANCIAN, F. M. 1968: Varieties of functional analysis. International encyclopedia of the social sciences, USA, vol. 6, 29-35.
- CARLSMITH, J. M.; COLLINS, B. E.; HELMREICH, R. K. 1966: Studies in forces compliance. 1. The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing. J. pers. soc. psychol., 4, 1-13.
- CARLSON, E. R. 1956: Attitude change through modification of attitude structure. J. abn. soc. psychol., 52, 256-261.
- CARRIGAN, W. C.; JULIAN, J. W. 1966: Sex and birth-order differences in conformity as a function of need affiliation arousal. J. pers. soc. psychol., 3, 479-483.
- CARTWRIGHT, D.; HARARY, F. 1956: Structural balance: A generalization of Heider's theory. Psychol. rev., 63, 277-293.
- CHALMERS, D. K.; HORNE, W. C.; ROSENBAUM, M. E. 1963: Social agreement and the learning of matching behavior. J. abn. soc. psychol., 66, 556-561.

- CHILD, I. L. 1954: Personality. Annual review of psychology, 5, 149-170.
- CLAESSENS, D. 1962: Familie und Wertsystem, Berlin.
- COFFIN, T. E. 1941: Some conditions of suggestion and suggestibility. Psychol. monogr. 53, whole nr. 241, nr. 4, IX-125.
- COHEN, A. R. 1959a: Some implications of self-esteem for social influence. In: HOVLAND, C. I.; JANIS, I. L. (Eds.). Personality and persuasibility, vol. II., New Haven: Yale University Press, 102-118.
- COHEN, A. R. 1959b: Communication discrepancy and attitude change. A dissonance theory approach. J. pers. 1959, 27, 386-396.
- COHEN, A. R. 1959c: Situational structure, self-esteem and threat oriented reactions to power. In: CARTWRIGHT, D. (Ed.) Studies in social power, Ann Arbor: University of Michigan, 35-52.
- COHEN, A. R. 1960: Attitudinal consequences of induced discrepancies between cognitions and behavior. Publ. op. quart., 24, 279-318.
- COHEN, A. R. 1962a: A forced compliance experiment on repeated dissonances. In: BREHM, J. W.; COHEN, A. R. (Eds.): Explorations in cognitive dissonance. New York, Wiley, 97-104.
- COHEN, A. R. 1962b: An experiment on small reward for discrepant compliance and attitude change. In: BREHM, J. W.; COHEN, A. R. (Eds.): Explorations in cognitive dissonance. New York: Wiley, 73-78.
- COHEN, P. S. 1968: Modern social theory. London: Heinemann.
- COHEN, Y. A. 1969: Social boundary systems. Current anthropology, 10, 108-126.
- COLEMAN, J. F.; BLAKE, R. R.; MOUTON, J. S. 1958: Task difficulty and conformity pressure. J. abn. soc. psychol., 57, 120-122.
- COOPER, J.; JONES, R. A. 1970: Self-esteem and consistency as determinants of anticipatory opinion change. J. pers. soc. psychol., 14, 312-320.
- COOPERSMITH, S. 1967: The antecedents of self-esteem. San Francisco: Freeman.

- COSER, L. A. 1956: The functions of social conflict.
New York: Free Press.
- COSER, R. L. 1961: Insulation from observability and
types of social conformity. *Am. soc. rev.*, 26, 28-39.
- COULSON, M. A. 1972: Role: A redundant concept in
sociology. Some educational considerations. In:
J. A. JACKSON (Ed.). *Role*. Cambridge, 107-128.
- COX, D. F.; BAUER, R. A. 1964: Self-confidence and
personality in women. *Publ. op. quart.*, 28, 453-466.
- CRITCHLOW, K.; HERRUP, R.; DABBS, J. 1968: Experimenter
influence in a conformity situation. *Psychol. reports*,
23, 408-410.
- CRONER, M. D.; WILLIS, R. H. 1961: Perceived differences
in task competency and asymmetry of dyadic influence.
J. abn. soc. psychol., 62, 705-708.
- CROWNE, D. P.; STEPHENS, M. W. 1961: Self-acceptance and
self-evaluative behavior: A critique of methodology.
Psychol. bulletin, 58, 104-121.
- CROWNE, D. P.; MARLOWE, D. 1964: The approval motive.
Studies in evaluative dependence. New York: Wiley.
- CRUTCHFIELD, R. S. 1955: Conformity and character.
American psychologist, 10, 191-198.
- CRUTCHFIELD, R. S. 1959: Personal and situational factors
in conformity to group pressure. *Acta psychologica*,
15, 386-388.
- DAHLSTROEM, E. 1966: Exchange, influence and power.
Acta sociologica, 9, 237-284.
- DAHRENDORF, R. 1961: *Gesellschaft und Freiheit*. München.
- DAHRENDORF, R. 1965: *Homo sociologicus*. Köln.
- DAVIS, K. E.; JONES, E. E. 1960. Changes in interpersonal
perception as a means of reducing cognitive dissonance.
J. abn. soc. psychol., 61, 402-410.
- DEUTSCH, M.; GERARD, H. 1955: A study of normative and
informational social influences upon individual
judgment. *J. abn. soc. psychol.*, 51, 629-636.
- DEUTSCH, M.; SOLOMON, L. 1959: Reactions to evaluation
by others as influenced by self-evaluations.
Sociometry, 22, 93-112.

- DIAB, L. N. 1968: Conformity and deviation: Two processes or one? Psychol. reports, 22, 1134-1136.
- DIGGORY, J. C. 1966. Self-evaluation: Concepts and studies, New York: Wiley.
- DITTES, J. E. 1961: Impulsive closure as reaction to failure induced threat. J. abn. soc. psychol., 63, 562-569.
- DITTES, J. E. 1959: Effect of changes in self-esteem upon impulsiveness and deliberation in making judgements. J. abn. soc. psychol., 58, 348-356.
- DIVESTA, J. F. 1959: Effects of confidence and motivation on susceptibility to informational social influence. J. abn. soc. psychol., 59, 204-209.
- DIVESTA, F. J.; COX, L. 1960: Some dispositional correlates of conformity behavior. J. soc. psychol., 52, 259-268.
- DRYER, A. 1954: Aspiration behavior as influenced by expectation and group comparison. Hum. rel., 7, 175-190.
- DUBOIS, C. 1944: The people of Alor. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- EAGLY, A. H. 1967: Involvement as a determinant of response to favorable and unfavorable information. J. pers. soc. psychol., Monograph, whole nr. 643.
- EAGLY, A. H.; MANIS, M. 1966: Evaluation of message and communicator as a function of involvement. J. pers. soc. psychol., 3, 483-485.
- ECKENSBERGER, D. 1971: Sozialisationsbedingungen der öffentlichen Erziehung. Frankfurt/Main (Suhrkamp).
- EDWARDS, W. 1954: The theory of decision making. Psychol. bulletin, 51, 380-417.
- EIBL-EIBESFELD, I. 1967: Grundriß der vergleichenden Verhaltensforschung. München.
- EMERSON, R. M. 1954: Deviation and rejection: An experimental replication. Am. soc. rev., 19, 688-693.
- EMERSON, R. M. 1962: Power-dependence-relations. Am. soc. rev., 27, 31-41.

- ENDLER, N. S. 1961: Conformity analyzed and related to personality. J. soc. psychol., 53, 271-284.
- ERIKSON, E. H. 1966: Identität und Lebenszyklus, Frankfurt/M. (Suhrkamp).
- ETZIONI, A. 1961: A comparative analysis of complex organizations. New York: Free Press, Mac Millan.
- FEATHER, N. T. 1969: Attribution of responsibility and valence of success and failure in relation to initial confidence and task performance. J. pers. soc. psychol., 13, 129-144.
- FELDMAN, M. J.; GOLDFRIED, M. R. 1962: Validity of group judgment as factor affecting independent and conformity behavior. J. soc. psych., 58, 289-294.
- FELDMAN, S. (Ed.) 1966: Cognitive consistency - motivational antecedents and behavioral consequences, New York: Academic Press.
- FEND, H. 1970: Sozialisierung und Erziehung, Weinheim.
- FESTINGER, L. A. 1950: A theory of social comparison processes. Hum. rel., 7, 117-140.
- FESTINGER, L. 1957: A theory of cognitive dissonance, Stanford: Stanford University Press.
- FESTINGER, L. 1964a: Conflict, decision and dissonance. Stanford: Stanford University Press.
- FESTINGER, L. 1964b: Behavioral support for opinion change. Publ. op. quart., 28, 404-412.
- FESTINGER, L.; CARLSMITH, J. M. 1959: Cognitive consequences of forced compliance. J. abn. soc. psychol., 58, 203-210.
- FISHER, S.; RUBINSTEIN, I.; FREEMAN, R. W. 1956: Inter-trial effects of immediate self-commitment in a continuous social influence situation. J. abn. soc. psychol., 52, 200-207.
- FISHER, S.; LUBIN, A. 1958: Distance as a determinant of influence in a two-person serial interaction situation. J. abn. soc. psychol., 56, 230-238.
- FITCH, G. 1970: Effects of self-esteem, perceived performance and choice of causal attributions. J. pers. soc. psychol., 16, 311-315.

- FRAGER, R. 1970: Conformity and anticonformity in Japan. J. pers. soc. psychol., 15, 203-210.
- FREEDMAN, J. L. 1964: Involvement, discrepancy and change. J. abn. soc. psychol., 64, 290-295.
- FREEDMAN, J. L. 1965: Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. J. exp. soc. psychol., 1, 145-155.
- FREEDMAN, J. L.; STEINBRUNNER, J. D. 1964: Perceived choice and resistance to persuasion. J. abn. soc. psychol., 68, 678-681.
- FREEDMAN, J.; DOOB, A. 1968: Deviancy: The psychology of being different, New York: Academic Press.
- FRENCH, J. R. P. jr; RAVEN, B. H. 1959: The bases of social power. In: CARTWRIGHT, D. (Ed.) Studies in social power, Ann Arbor: Institute for social research, 150-167.
- FRENCH, J. R. P. jr.; SNYDER, R. 1959: Leadership and interpersonal power. In: CARTWRIGHT, D. (Ed.): Studies in social power. Ann Arbor: Institute for social research, 118-149.
- FRENCH, J. R. P. jr.; MORRISON, H. W.; LEVINGER, G. 1960: Coercive power and forces affecting conformity. J. abn. soc. psychol., 61, 93-101.
- FREY, H. P. 1969: Die Analyse von Sozialisationsprozessen: Begriff, Theorien, Variable. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Friedrich-Alexander-Universität, Erlangen/Nürnberg, Frühjahr 1969.
- FREY, H.-P. 1972: Die Brauchbarkeit von Einstellungen als Prädiktor von Verhalten. Soziale Welt, 23, 257-268.
- FRÖHLICH, W. D.; WELLEK, S. 1972: Der begrifflich-theoretische Hintergrund der Sozialisationsforschung. In: Handbuch der Psychologie, Bd. 7, 2. Halbband, 661-708.
- FORSTENAU, P. 1967: Soziologie der Kindheit, Heidelberg.
- GAHAGAN, J.; TEDESCHI, J.; FALEY, T.; LINDSKOLD 1970: Patterns of punishment and reactions to threats. J. soc. psychol., 80, 115-116.
- GELFAND, D. M. 1962: The influence of self-esteem on the rate of verbal conditioning and social matching behavior. J. abn. soc. psychol., 65, 259-265.

- GERARD, H. B. 1961: Disagreement with others, their credibility, and experienced stress. *J. abn. soc. psychol.*, 62, 559-564.
- GERARD, H. B. 1965: Deviation, conformity and commitment. In: STEINER, I. D.; FISHBEIN, H. H. (Eds.) *Current studies in social psychology*, New York: Holt, Rinehart, Winston, 263-277.
- GERARD, H. B.; ROTTER, G. S. 1961: Time perspective, consistency of attitude, and social influence. *J. abn. soc. psychol.*, 62, 565-572.
- GERARD, H. B.; GREENBAUM, C. W. 1962: Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *J. pers.*, 30, 485-495.
- GERGEN, K. J.; WISHNOV, B. 1965: Other's self-evaluations and interaction anticipation as determinants of self-presentation. *J. pers. soc. psychol.*, 2, 348-358.
- GERGEN, K. J. 1968: Personal consistency and the presentation of self. In: GORDON, S.; GERGEN, K. J. (Eds.) *The self in social interaction*. New York: Wiley, 299-308.
- GETZELS, J. W. 1969: A social psychology of education. In: LINDZEY, G.; ARONSON E. (Eds.): *Handbook of social psychology*, vol. V., Reading: Addison-Wesley, 459-537.
- GOFFMAN, E. 1959: *The presentation of self in everyday life*, New York: Doubleday.
- GOFFMAN, E. 1963: *Stigma. Notes on the management of spoiled identity*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- GOLDBERG, S. C. 1954: Three situational determinants of conformity to social norms. *J. abn. soc. psychol.*, 49, 325-329.
- GOLLOB, H. F.; DITTES, J. E. 1965: Different effects of manipulated self esteem on persuasibility depending on the threat and complexity of the communication. *J. pers. soc. psychol.*, 2, 195-201.
- GORDON, C.; GERGEN, K. J. (Eds.) 1968: *The self in social interaction*, New York: Wiley.
- GORDON, C. 1968: Self-conceptions: Configurations of content. In: GORDON, C.; GERGEN, K. J. (Eds.). *The self in social interaction*, New York: Wiley.

- GOSLIN, D. A. (Ed.) 1969: Handbook of socialization theory and research, Chicago: Rand McNally.
- GRIFFIN, K.; EHRLICH, L. 1963: Attitudinal effects of a group discussion on a proposed change in company policy. Speech Monographs, 377-379.
- GRINKER, R. R. (Ed.) 1956: Toward a unified theory of human behavior, New York: Basic Book.
- GRONAU, H. (1965): Die soziologische Rollenanalyse als betriebsorganisatorisches und -pädagogisches Instrument, Stuttgart.
- GROSS, N.; MASON, W. L.; McEACHERN, A. W. 1958: Explorations in role analysis, New York: Wiley.
- HABERMAS, J. 1967: Role theory and the problem of identity. In: Notizen für ein Seminar in der New school of social research. Unveröffentl. Manuskript. Zitiert nach KRAPPMANN 1971, S. 77.
- HABERMAS, J. 1971: Vorbemerkung zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz. In: HABERMAS, J.; LUHMANN, N.: Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie. Frankfurt/M. (Suhrkamp), 101-141.
- HACKMAN, J. R. 1969: Toward understanding the role of tasks in behavioral research. Acta psychologica, 31, 97-128.
- HAFERKAMP, H. 1972: Soziologie als Handlungstheorie. Gütersloh.
- HAMILTON, D. 1969: Response to cognitive inconsistency: Personality, discrepancy level and response stability. J. pers. soc. psychol. 11, 351-362.
- HAMILTON, D. 1970: Personality attributes related to response preferences in resolving inconsistency. J. pers., 38, 134-144.
- HARDY, K. R. 1957: Determinants of conformity and attitude change. J. abn. soc. psychol., 54, 289-294.
- HARPER, F. B.W.; TUDDENHAM, R. D. 1964: The sociometric composition of the group as a determinant of yielding to a distorted norm. J. psychol., 58, 307-311.
- HARTLEY, R. E. 1960: Norm compatibility, norm preference, and the acceptance of new reference groups. J. soc. psychol., 52, 87-95.

- HARTLEY, R. E. 1960: Relationships between perceived values and acceptance of a new reference group. *J. soc. psychol.*, 51, 141-190.
- HARVEY, O.; SCHROEDER, H. M. 1963: Cognitive aspects of self and motivation. In: HARVEY, O. J. (Ed.) 1963, *Motivation and social interaction*. New York: Ronald, 95-133.
- HARVEY, O.J.; RUTHERFORD, J. 1960: Status in the informal group: influence and influencibility at differing age levels. *Child development*, 31, 377-385.
- HASSENSTEIN, B. 1971: Tierjungen und Menschenkind. In: BEHLER, W. (Hrsg.): *Das Kind. Eine Anthropologie des Kindes*. Freiburg.
- HAUG, F. 1972: Kritik der Rollentheorie und ihre Anwendung in der bürgerlichen deutschen Soziologie. Frankfurt/M. (Fischer).
- HEIDER, F. 1958: *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- HELMREICH, R.; COLLINS, B. 1968: Studies in forced compliance: Commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change. *J. pers. soc. psychol.*, 10, 75-81.
- HELSON, H. 1964: *Adaption-level theory*. New York: Harper, Row.
- HELSON, H. 1966: Some problems in motivation from the point of view of adaption-level theory. In: LEVINE, D. (Ed.): *Nebraska symposium on motivation*, 1966, Lincoln: University of Nebraska Press.
- HOCHBAUM, G. M. 1954: The relation between group members' self confidence and their reactions to group pressures to uniformity. *Am. soc. rev.*, 19, 678-687.
- HOLLANDER, E. P. 1958: Conformity, status, and idiosyncrasy credit. *Psychol. rev.*, 65, 117-127.
- HOLMES, J. G.; STRICKLAND, L.H. 1970: Choice freedom and confirmation of incentive expectancy as determinants of attitude change. *J. pers. soc. psychol.*, 14, 39-45.
- HOLZNER, B. 1967: The concept "Integration" in sociological theory. *Sociological quarterly*, 8, 51-62.

- HOMANS, G. C. 1951: The human group. New York: Harcourt, Brace, World.
- HOMANS, G. C. 1961: Social behavior: its elementary forms. New York: Harcourt, Brace, World.
- HOMANS, G. C. 1969: Was ist Sozialwissenschaft?, Köln.
- HORAI, J.; TEDESCHI, J. T. 1969: Effects of credibility and magnitude of punishment on compliance to threats. J. pers. soc. psychol., 12, 164-169.
- HOVLAND, C. I.; HARVEY, O. J.; SHERIF, M. 1957: Assimilation and contrast effects in reaction to communications and attitude change. J. abn. soc. psychol., 55, 244-252.
- HOVLAND, C. I.; PRITZKER, H. A. 1957: Extent of opinion change as a function of amount of change advocated. J. abn. soc. psychol., 54, 257-261.
- HUNT, J. 1963: Motivation inherent in information processing and action, In: HARVEY, O. J. (Ed.) 1963, Motivation and social interaction. New York: Ronald, 18-94.
- HUTCHEON, P. D. 1972: Value theory: towards conceptual clarification. British journal of sociology, 23, 172-187.
- HYMAN, H. H.; SINGER, E. (Eds.) 1968: Readings in reference group theory and research. New York: Free Press, Collier-Mac Millan.
- INKELES, A. 1969: Social structure and socialization. In: GOSLIN, D. A. (Ed.), Handbook of socialization theory and research. Chicago: Rand Mc Nally, 625-632.
- INSKO, C. A.; MURASHIMA, F.; SAIYADAIN, M. 1966: Communicator discrepancy, stimulus ambiguity, and influence. J. pers., 34, 262-274.
- ISAJIW, W. W. 1968: Causation and functionalism in sociology. London: Routledge, Kegan Paul.
- ISRAEL, J. 1966: Problems of role-learning. In: BERGER, J.; ZELDITCH, M. jr.; ANDERSON, B. (Eds.), Sociological theories in progress. New York: Houghton Mifflin.
- JACKSON, J. M.; SALTZSTEIN, H. D. 1958: The effect of person-group relationship on conformity processes. J. abn. soc. psychol., 57, 17-24.
- JACOBSON, E.; CHARTERS, W. W. jr.; LIEBERMANN, S. 1951: The use of the role concept in the study of complex organizations. J. soc. issues, 7, 18-27.

- JANIS, I. L.; FIELD, P. B. 1959: A behavioral assessment of persuasibility: Consistency of individual differences. In: JANIS, I. L.; HOVLAND, L. I. (Eds.): Personality and persuasibility, New Haven: Yale University Press, 29-54.
- JANIS, I. L.; GILMORE, J. B. 1965: The Influence of incentive conditions on the success of role playing in modifying attitudes. J. pers. soc. psychol., 1, 17-27.
- JANOSKA-BENDL, J. 1962: Probleme der Freiheit in der Rollenanalyse, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 14, 459-475.
- JENSEN, S. 1970: Bildungsplanung als Systemtheorie, Gütersloh.
- JOHNSON, H. H.; SCILEPPI, A. 1969: Effects of ego-involvement conditions on attitude change to high and low credibility communicators. J. pers. soc. psychol., 13, 31-36.
- JOHNSTON, A. M.; BURNS, P. C. (Eds.) 1970: Research in elementary school curriculum. Boston: Allyn, Bacon.
- JONES, E. E.; WELLS, H. H.; TORREY, R. 1958: Some effects of feedback from the experiments on conformity behavior. J. abn. soc. psychol., 58, 207-213.
- KAHN, R. L.; WOLFE, D. M.; QUINN, R. P.; SNOEK, J. D.; ROSENTHAL, R. A. 1964: Organizational stress: Studies in conflict and ambiguity. New York: Wiley.
- KAMLAH, W.; LORENZEN, P. 1967: Logische Propädeutik oder Vorschule des vernünftigen Redens, Mannheim.
- KELLEY, H. H.; VOLKART, E. H. 1952: The resistance to change of group anchored attitudes. Am. soc. rev., 17, 453-465.
- KELLEY, H. H.; SHAPIRO, M. 1954: An experiment to group norms where conformity is detrimental to group achievement. Am. soc. rev., 19, 667-677.
- KELLEY, H. H.; LAMB, T. W. 1957: Certainty of judgment and resistance to social influence. J. abn. soc. psychol., 55, 137-139.
- KELMAN, H. C. 1961: Processes of opinion change. Publ. op. quart., 25, 57-78.

- KELMAN, H. C. 1962: The induction of action and attitudinal change. In: COOPERSMITH, S. (Ed.): Personality research, Copenhagen: Munksgaard, 81-110. Abgedruckt in: BACKMAN, C. W.; SECORD, P. F. (Eds.) . Problems in social psychology. New York: McGraw-Hill, 141-152.
- KIESLER, C. A. 1963: Attraction to the group and conformity to group norms. J. of pers., 31, 559-569.
- KIESLER, C. A. 1969: Group pressure and conformity. In: MILLS, J. (Ed.) Experim ntal social psychology, New York: Mac Millan.
- KIESLER, C. A.; CORBIN, L. H. 1965: Commitment attraction and conformity. J. pers. soc. psychol., 2, 890-895.
- KIESLER, C. A.; ZANNA, M.; DESALVO, J. 1966: Deviation and conformity: Opinion change as a function of commitment, attraction, and presence of a deviate. J. pers. soc. psychol., 3, 458-467.
- KIESLER, C. A.; SAKUMURA, J. 1966: A test of model for commitment. J. pers. soc. psychol., 3, 349-353.
- KIESLER, C. A.; KIESLER, S. B.; PALLAK, M. S. 1967: The effect of commitment to future interaction on reactions to norm violations. J. pers., 35, 585-599.
- KIESLER, C. A.; KIESLER, S. B. 1969: Conformity, Reading: Addison-Wesley.
- KLAUS, G.; BUHR 1971 (Hrsg.): Philosophisches Wörterbuch. Berlin (Ost), 1971.
- KLUCKHOHN, C. 1944: Navaho witchcraft. Cambridge, Papers of the Peabody museum of American archaeology nd ethnology, Harvard University, 22, nr. 2.
- KOSLIN, B. L.; STOOPS, J. W.; LOH, W. D. 1967: Source characteristics and communication discrepancy as determinant of attitude change and conformity. J. exp. soc. psychol., 3, 230-242.
- KRAPPMANN, L. 1971: Soziologische Dimensionen der Identität, Stuttgart.
- KRECH, D.; CRUTCHFIELD, R. S.; BALLACHEY, E. L. 1962: Individual in society, New York: McGraw-Hill.
- LAING, R. D.; PHILLIPSON, H.; LEE, A. R. 1971: Interpersonelle Wahrnehmung. Frankfurt/M. (Suhrkamp).

- LANDY, D.; ARONSON, E. 1968: Liking for an evaluator as a function of his discernment. *J. pers. soc. psychol.*, 9, 133-141.
- LANGENHEDER, W. 1968: Ansatz zu einer allgemeinen Verhaltenstheorie in den Sozialwissenschaften, Köln.
- LATANÉ, B.; GLASS, D. C. 1968: Social and nonsocial attraction in rats. *J. pers. soc. psychol.*, 9, 142-146.
- LAWSON, E. D.; STAGNER, R. 1957: Group pressure, attitude change, and autonomic involvement. *J. soc. psychol.*, 45, 299-312.
- LECKY, P. 1968: The theory of self-consistency. In: GORDON, C.; GERGEN, K. J. (Eds.): *The self in social interaction*, New York: Wiley, 297-298.
- LEFKOWITZ, M.; BLAKE, R. R.; MOUTON, J. S. 1955: Status factors in pedestrian violation of traffic signals. *J. abn. soc. psychol.*, 51, 704-706.
- LEPPER, M. R. 1970: Anxiety and experimenter valence as determinants of social reinforcer effectiveness. *J. pers. soc. psychol.*, 16, 704-709.
- LEVONIAN, E. 1970: Need for control data in studies of self-esteem and persuasibility. *Psychol. reports*, 27, 527-544.
- LEWIN, K.; DEMBO, T.; FESTINGER, L.; SEARS, P. S. 1944: Level of aspiration. In: HUNT, J. (ed.): *Personality and the behavior disorder*. New York: Ronald, 1944, 333-378.
- LINDER, D. E.; COOPER, J.; JONES, E. E. 1967: Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change.
- LINTON, R. 1936: *The study of man*. New York: Appleton-Century.
- LONDON, P.; LIM, H. 1964: Yielding reason to social pressure: task complexity and expectation in conformity. *J. pers.*, 32, 75-89.
- LUCHINS, A. S.; LUCHINS, E. H. 1955a: Previous experience with ambiguous and non-ambiguous perceptual stimuli under various social influences. *J. soc. psychol.*, 42, 249-270.

- LUCHINS, A. S.; LUCHINS, H. 1955b: On conformity with true and false communications. J. soc. psychol., 42, 283-303.
- LUCHINS, A. S.; LUCHINS, E. H. 1961: On conformity with judgments of a majority or an authority. J. soc. psychol., 53, 303-316.
- LUHMANN, N. 1964: Funktion und Kausalität, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 14, 617-644.
- MACCOBY, E. E. 1961: The choice of variables in the study of socialization. Sociometry, 24, 357-371.
- MALINOWSKI, B. 1927: Sex and repression in savage society. New York: Harcourt, Brace.
- MALINOWSKI, B. 1929: The sexual life of savages. New York: Halcyon House.
- MALOF, M.; LOTT, A. J. 1962: Ethnocentrism and the acceptance of negro support in a group pressure situation. J. abn. soc. psychol., 65, 254-258.
- MANN, M. 1970: The social cohesion of liberal democracy. Am. soc. rev., 35, 423-439.
- MAUSNER, B.; BLOCH, B. L. 1957: A study of the additivity of variables affecting social interaction. J. abn. soc. psychol., 54, 250-256.
- MCCLELLAND, D. C.; ATKINSON, J. W.; CLARK, R. W.; LOWELL, E. L. 1953: The achievement motive. New York: Appleton-Century-Crofts.
- MCGUIRE, W. J. 1968: Personality and susceptibility to social influence. In: BORGATTA, E. F.; LAMBERT, W. W. (Eds.): Handbook of personality theory and research. Chicago: Rand McNally, 1130-1187.
- MCGUIRE, W. J. 1969: The nature of attitudes and attitude change. In: LINDZEY, G.; ARONSON, E.: Handbook of social psychology, vol. 3, Reading: Addison-Wesley, 136-314.
- MEAD, G. H. 1934: Mind, self and society. Chicago: University of Chicago Press.
- MEAD, M. 1928: Coming of age in Somoa. New York: Morrow.
- MEAD, M. 1930: Growing up in New Guinea. New York: Morrow.

- MEAD, M. 1935: Sex and temperament in three primitive societies. New York: Morrow.
- MELSON, W.; CALDER, B.; INSKO, C. 1969: The social psychological status of reward. *Psychonomic science*, 17, 240-242.
- MENNE, A. 1966: Einführung in die Logik. Bern.
- MERTON, R. K. 1949: Discrimination and the american creed. In: MACIVER, R. M. (Ed.): Discrimination and national welfare. New York: Institute of religious and social studies. 99-126.
- MERTON, R. K. 1957: Social theory and social structure. Glencoe: Free Press.
- MERTON, R. K. 1959: Social conformity, deviation and opportunity structures: A comment on the contributions of Dubin and Cloward. *Am. soc. rev.*, 24, 177-188.
- MEUNIER, C.; RULE, B. 1967: Anxiety, confidence, and conformity. *J. pers.*, 35, 498-504.
- MILGRAM, S. 1964: Group pressure and action against a person. *J. abn. soc. psychol.*, 69, 137-143.
- MILLER, G. A.; GALANTER, E.; PRIBRAM, K. H. 1960: Plans and the structure of behavior. New York: Holt, Rinehart, Winston.
- MILLMAN, S. 1968: Anxiety, comprehension and susceptibility to social influence. *J. pers. soc. psychol.*, 9, 251-256.
- MISCHEL, W. 1966: Theory and research on the antecedents of self-imposed delay of reward. In: MAHER, B. A. (Ed.): Progress in experimental personality research. New York: Academic Press, 3, 85-130.
- MITCHELL, W. C. 1967: Sociological analysis and politics. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- MOORE, J. C.; KRUPAT, E. 1971: Relationships between source status, authoritarianism, and conformity in a social influence setting. *Sociometry*, 34, 122-134.
- MOORE, J. C. jr. 1969: Social status and social influence: process considerations. *Sociometry*, 32, 145-158.

- MOUTON, J. S.; BLAKE, R. R.; OLMSTEAD, J. A. 1956:
The relationship between frequency of yielding
and the disclosure of personal identity. J. pers.,
24, 339-347.
- MOWRER, O. H. 1950: Learning theory and personality
dynamics. New York: Ronald.
- MURPHY, G. 1947: Personality: A biosocial approach to
origins and structure. New York: Harper.
- MUSSEN, P.; DISTLER, L. 1959: Masculinity, identification
and father-son relationships. J. abn. soc. psychol.,
59, 350-356.
- MYERS, D. G.; ARENSON, S. J. 1968: Stimulus factors in
conformity. J. soc. psychol., 76, 37-41.
- NADEL, S. F. 1957: The theory of social structure.
London: Cohen, West.
- NEIDHARDT, F. 1969: Einige Gedanken zur Soziologie der
Sozialisation. Unveröffentlichtes Manuskript. Ge-
kürzte Wiedergabe eines Vortrages vor dem Fachaus-
schuß für Familien- und Jugendsoziologie der Deut-
schen Gesellschaft für Soziologie. Gehalten auf der
Nürnberger Tagung am 18. 4. 1969. Erweiterte Fassung
in: RÖNNEBERGER, F. (Hrsg.): Massenkommunikation
als Sozialisationsfaktor, Stuttgart, 1971.
- NEWCOMB, T. M. 1956: The prediction of interpersonal
attraction. American psychologist, 11, 575-586.
- NEWCOMB, T. M. 1959: Individual systems of orientation.
In: KOCH, S. (Ed.). Psychology: A study of science,
vol. 3, New York: McGraw-Hill, 384-422.
- NEWCOMB, T. M. 1960: Varieties of interpersonal attraction.
In: CARTWRIGHT, D.; ZANDER, A. (Eds.). Group
dynamics. Evanston, 104-119.
- NEWCOMB, T. M. 1963: Stabilities underlying changes in
interpersonal attractions. J. abn. soc. psychol.,
66, 376-386.
- NISBETT, R. E.; GORDON, A. 1967: Self-esteem and
susceptibility to social influence. J. pers. soc.
psychol., 5, 268-276.
- OESER, O. A.; HARARY, F. 1962: A mathematical model for
structural role theory I. Hum. rel., 15, 89-109.
- OESER, O. A.; HARARY, F. 1964: A mathematical model for
structural role theory II. Hum. rel., 17, 3-17.

- OESER, O. A.; O'BRIEN, G. 1967: A mathematical model for structural role theory III. Hum. rel., 20, 83-97.
- OLDS, J.; MILNER, P. 1954: Positive reinforcement produced by electrical stimulation of septal area and other regions of rat brain. Comp. psychol. physiol., 47, 419-427.
- OSOFSKY, J. D. 1970: The shaping of mother's behavior by children. J. marriage and the family, 32, 400-405.
- OSTROM, T. M.; BROCK, T. C. 1968: A cognitive model of attitudinal involvement. In: ABELSON, R. P. et al. (Eds.). Theories of cognitive consistency: a source-book. Chicago: Rand McNally, 373-383.
- PALMER, F. H. 1969: Inferences to the socialization of the child from animal studies: a view from the bridge. In: GOSLIN, D. A. (Ed.) Handbook of socialization theory and research. Chicago: Rand McNally, 25-55.
- PARSONS, T. 1951a: The social system. New York: Free Press.
- PARSONS, T.; SHILS, E. A. et al. (Eds.) 1951b: Toward a general theory of action. Cambridge: Harvard University Press, (Reprint: Harper Torchbooks, New York, 1962).
- PARSONS, T.; BALES, R. F.; SHILS, E. A. 1953: Working papers in the theory of action. New York: Free Press.
- PARSONS, T.; BALES, R. F. 1955: Family, socialization and interaction process. New York: Free Press.
- PARSONS, T. 1956: The social system: A general theory of action. In: GRINKER, R. R. (Ed.): Toward a unified theory of human behavior. New York: Basis Book, 55-69.
- PARSONS, T. 1961: An outline of the social system. In: PARSONS, T.; SHILS, E.; NAEGELE, K.; PITTS, J. (Eds.): Theories of society. New York: Free Press, 30-79.
- PARSONS, T. 1966: Societies. Evolutionary and comparative perspectives, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- PATEL, A.; GORDON, J. E. 1960: Some personal and situational determinants of yielding to influence. J. abn. soc. psychol., 61, 411-418.

- PENNER, L.; DAVIS, J. 1969: Conformity and the rational use of unanimous majorities. J. soc. psychol., 78, 299-300.
- POITOU, J. P. 1969: Pouvoir coercif et interdependance (Coercive power and interdependence). Année psychologique, 69, 435-453.
- POPITZ, H. 1967: Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie, Tübingen.
- POWELL, F. 1962: Open-and closed-mindedness and the ability to differentiate source and message. J. abn. soc. psychol., 65, 61-64.
- PREISS, J. J. 1968: Self and role in medical education. In: GORDON, C.; GERGEN, K. J. (Eds.). The self in social interaction. New York: Wiley, 207-218.
- PREISS, J. J.; EHRLICH, H. J. 1968: An examination of role theory. Lincoln: University of Nebraska Press.
- RADCLIFFE-BROWN, A. R. 1952: Structure and function in primitive society: essays and addresses. London: Cohen, West.
- RADCLIFFE-BROWN, A. R. 1957: A natural science of society. Glencoe: Free Press.
- REICHWEIN, R. 1970: Sozialisation und Individuation in der Theorie von Talcott Parsons. Soz. Welt, 21/22, 161-184.
- RHINE, R. J.; SEVERANCE, L. J. 1970: Ego-involvement, discrepancy, source credibility and attitude change. J. pers. soc. psychol., 16, 175-190.
- ROBINSON, S. B. 1969: Bildungsreform als Revision des Curriculum. Neuwied.
- ROGERS, C. R. 1959: A theory of therapy, personality and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework. In: KOCH, S. (Ed.): Psychology: A study of science, vol. 3, New York: Mc Graw-Hill, 184-256.
- ROKEACH, M. 1970: Beliefs, attitudes and values. A theory of organization and change. San Francisco: Jossey-Bass.
- ROMMETVEIT, R. 1968: Social norms and roles. Oslo, (1. Aufl. 1953).

- ROSE, A. M. 1962: A systematic summary of symbolic interaction theory. In: ROSE, A. M. (Ed.): Human behavior and social processes. Boston: Houghton-Mifflin, 3-19.
- ROSENBERG, L. A. 1963: Conformity as a function of confidence in self and confidence in partner. Hum. rel., 16, 131-139.
- ROSENBERG, M. J. 1965: When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. J. pers. soc. psychol., 1, 28-42.
- ROSENHAN, D.; DEWILDE, D.; McDUGAL, S. 1963: Pressure to conform and logical problem solving. Psychol. reports, 13, 227-230.
- ROTTER, J. B. 1954: Social learning and clinical psychology. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- ROTTER, J. B.; CHANCE, J. E.; PHARES E. J. 1972: Applications of a social learning theory of personality. New York: Holt, Rinehart, Winston.
- RULE, B.; SANDILANS, M. 1969: Test anxiety, confidence, commitment and conformity. J. pers., 37, 460-467.
- SADER, M. 1969: Rollentheorie. In: Handbuch der Psychologie, Göttingen, Bd. 7, 204-231.
- SAMELSON, F. 1957: Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field. J. abn. soc. psychol., 55, 181-187.
- SAMPSON, E. E.; INSKO, C. A. 1964: Cognitive consistency and conformity in the autokinetic situation. J. pers. soc. psychol., 68, 189-192.
- SCHACHTER, S. 1951: Deviation, rejection and communication. J. abn. soc. psychol., 46, 190-207.
- SCHACHTER, S. 1959: The psychology of affiliation. Stanford: Stanford University Press.
- SCHEIBE, K. E. 1970: Beliefs and values. New York: Holt, Rinehart, Winston.
- SCHOPLER, J.; GRUDER, C. L.; MILLER, M.; ROUSSEAU, M. O. 1967: The endurance of change induced by a reward and a coercive power figure. Hum. rel., 20, 301-309.

- SCHÖTTE, H. G. 1971a: Der Empirische Gehalt des Funktionalismus. (Mannheimer Sozialwissenschaftliche Studien, Bd. 4) Meisenheim.
- SCHÖTTE, H. G. 1971b: Über die Chancen einer Theorie sozialer Systeme. In: ALBERT, H. (Hrsg.): Sozialtheorie und soziale Praxis (Mannheimer Sozialwissenschaftliche Studien, Band 3), Meisenheim, S. 114-139.
- SEARS, R. R. 1957: Identification as a form of behavioral development. In: HARRIS, D. B. (Ed.) The concept of development. Minneapolis: The University of Minnesota Press, 147-161.
- SEARS, R. R.; RAU, L.; ALPERT, R. 1965: Identification and child rearing. Stanford: Stanford University Press.
- SECORD, P. F.; BACKMAN, C. W. 1961: Personality theory and the problem of stability and change in individual behavior: an interpersonal approach. Psychol. rev., 68, 21-33.
- SECORD, P. F.; BACKMAN, P. W. 1964: Social psychology. New York: McGraw-Hill.
- SHERIF, M. 1935: A study of some social factors in perception. Archives of psychology, 27, nr. 187.
- SHERIF, M. 1936: The psychology of social norms. New York: Harper.
- SHERIF, M.; CANTRIL, H. 1946: The psychology of attitudes: II, Psychol. rev., 53, 1-24.
- SHERIF, M.; HOVLAND, C. I. 1961: Social judgment. New Haven: Yale University Press.
- SHERIF, C. W.; SHERIF, M.; NEBERGALL, R. E. 1965: Attitudes and attitude change. Philadelphia: Saunders.
- SHERIF, M.; SHERIF, C. W. 1967: Conformity-deviation, norms and group relations. In: SHERIF, M. (Ed.): Social interaction: process and products. Chicago: Aldine.
- SHERMAN, S. J. 1970: Effects of choice and incentive on attitude change in a discrepant behavior situation. J. pers. soc. psychol., 15, 245-252.
- SHERWOOD, J. J. 1965: Self-identity and referent others. Sociometry, 28, 66-81.

- SHIBUTANI, T. 1961: Society and personality. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- SIEGRIST, J. 1970: Das Consensusmodell. Stuttgart.
- SILVERMAN, I. 1964: Differential effects of ego threat upon persuasibility for high and low self-esteem subjects. J. abn. soc. psychol., 69, 567-572.
- SILVERMAN, I. 1968: Role-related behavior of subjects in laboratory studies of attitude change. J. pers. soc. psychol., 8, 343-348.
- SILVERMAN, I.; FORD, L. H.; MORGANTI, J. B. 1966: Inter-related effects of social desirability, sex, self-esteem and complexity of argument on persuasibility. J. pers. 34, 555-568.
- SINGER, J. E. 1966: Motivation for consistency. In: FELDMAN, S. (Ed.): Cognitive consistency. New York: Academic Press. 47-73.
- SMELSER, N. J.; PARSONS, T. 1956: Economy and society. New York: Free Press.
- SMITH, K. H. 1961: Ego strength and perceived competence as conformity variables. J. abn. soc. psychol., 62, 169-171.
- SNYDER, A. F.; MISCHER, W.; LOTT, B. E. 1960: Value, information and conformity behavior. J. pers., 28, 333-341.
- SPECK, J. (Hrsg.) 1969: Probleme der Curriculumforschung. Bericht über den 5. Kongress (30. 3. bis 2. 4. 1969) des Deutschen Instituts für wissenschaftliche Pädagogik, Münster.
- SPENCER, H. 1897: Principles of sociology. New York: Appleton.
- SPIRO, M. 1961: Social systems, personality and functional analysis. In: KAPLAN, B. (Ed.): Studying personality cross-culturally. Evanston: Row, Peterson, 93-127.
- STENDENBACH, F. J. 1961: Soziale Interaktion und Lernprozesse, Köln/Berlin.
- STOSBERG, K. 1972: Selbsteinschätzung, Kommunikationsdiskrepanz und Einstellungswandel. In: BLEDJAN, F.; STOSBERG, K. Analyse der Massenkommunikation: Wirkungen. Gütersloh.

- STOTLAND, E. 1961: Identifikation with persons and groups. National Institute of Mental Health, U. S. Public Health Service, October, 1961. Zitiert nach SECORD, P. F.; BACKMAN, C. W. (Eds.) Social psychology. New York: McGraw-Hill, 1964, 538-539.
- STRICKER, L. J.; MESSICK, S.; JACKSON, D. N. 1970: Conformity, anticonformity, and independence: their dimensionality and generality. J. pers. soc. psychol., 16, 494-507.
- SUPPES, P. 1957: Introduction to logic, Toronto: McGraw-Hill.
- TAYLOR, J. A.; SPENCE, K. W. 1952: The relationship of anxiety level to performance in serial learning. J. exp. psychol., 44, 61-64.
- TENBRUCK, F. H. 1961: Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 13, 1-40.
- THIBAUT, J. W.; KELLEY, H. H. 1967: The social psychology of groups. New York: Wiley.
- THOMAE, H. 1959: Entwicklung und Prägung. In: Handbuch der Psychologie, Band 3, Göttingen.
- THOMAS, W. I. 1932: The child in America. (Zitiert nach JONAS, F.: Geschichte der Soziologie. Reinbeck/Hamburg (Rowohlt), 1969, Bd. IV, S. 141.)
- TIMAEUS, E. 1966: Instruktionsgebung als Variable: Ein methodisch-experimenteller Beitrag zum sogenannten konformen Verhalten. Bericht über den 25. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, Münster, 602-607.
- TIMAEUS, E. 1968: Untersuchungen zum sogenannten konformen Verhalten. Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, 15, 176-194.
- TJADEN, K. H. 1971: Soziale Systeme. Materialien zur Dokumentation und Kritik soziologischer Ideologie. Neuwied.
- TOLMAN, E. C. 1955: Principles of performance. In: Psychol. rev., 62, 315-326.
- TUDDENHAM, R. D. 1959: Correlates of yielding to a distorted group norm. J. pers. 27, 272-284.

- TUDDENHAM, R. D. 1961: The influence upon judgment of the apparent discrepancy between self and others. *J. soc. psychol.*, 53, 69-79.
- TURK, H.; HARTLEY, E. L.; SHAW, D. M 1962: The expectation of social influence. *J. soc. psychol.*, 58, 23-29.
- TURNER, R. H. 1962: Role-taking: Process versus conformity. In: ROSE, A. M. (Ed.): *Human behavior and social process*. London: Routledge, 20-40.
- VAUGHAN, G. M. 1964: The trans-situational aspect of conforming behavior. *J. pers.* 32, 335-354.
- VAUGHAM, G. 1969: Authoritarian scales as criteria of conformity. *J. perc. mot. skills*, 28, 776-778.
- VIDULICH, R. N.; KAIMAN, I. P. 1961: The effects of information source status and dogmatism upon conformity behavior. *J. abn. soc. psychol.*, 63, 639-642.
- WALKER, E. L.; HEYNS, R. W. 1962: *An anatomy of conformity*. New York: Prentice-Hall.
- WALLACH, M. A.; KOGAN, N.; BEM, D. J. 1962: Group influence on risk taking. *J. abn. soc. psychol.*, 65, 75-86.
- WARD, C. D. 1965: Ego involvement and the absolute judgement of attitude statements. *J. pers. soc. psychol.*, 2, 202-208.
- WARNER, L.; DEFLEUR, M. 1969: Attitude as an interactional concept: social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action. *Am. soc. rev.*, 34, 153-169.
- WATZLAWICK, P.; BEAVIN, J. H.; JACKSON, D. D. 1969: *Menschliche Kommunikation - Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern.
- WEINSTEIN, E. A. 1969: The development of interpersonal competence. In: GOSLIN, D. A. (Ed.): *Handbook of socialization theory and research*. Chicago: Rand McNally, 213-262.
- WERBIK, H. 1972: Plädoyer für eine kognitive Theorie aggressiven Handelns. Vortrag am 28. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Saarbrücken 1972. *Forschungsbericht 32 des Sozialwissenschaftlichen Forschungszentrums der Universität Erlangen-Nürnberg*.

- WHITE, R. 1959: Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychol. rev.*, 66, 297-333.
- WHITING, J. W. M. 1960: Resource mediation and learning by identification. In: ISCOE, I.; STEVENSON, H. W. (Eds.): *Personality development in children*. Austin (Texas): University of Texas Press, 112-126.
- WHITTACKER, J. O. 1964: Parameters of social influence in the autokinetic situation. *Sociometry*, 27, 88-95.
- WILLIS, R. H. 1965a: The phenomenology of shifting agreement and disagreement in dyads. *J. pers.*, 33, 188-199.
- WILLIS, R. H. 1965b: Social influence, information processing, and net conformity in dyads. *Psychological reports*, 17, 147-156.
- WILLIS, R. H. 1965c: Descriptive models of social response, Paper delivered at A. P. A. meetings in Chicago, Sept. 1965.
- WILLIS, R. H. 1965d: Conformity, independence, and anticonformity. *Hum. rel.* 18, 373-388.
- WILSON, T. P. 1970: Conceptions of interaction and forms of sociological explanation, *Am. soc. rev.*, 35, 697-710.
- WOLF, S.; ZOLMAN, J. F. 1959: Social influence: self-confidences and prestige determinants. *Psychological record*, 9, 71-79.
- WURZBACHER, G. (Hrsg.) 1963: *Der Mensch als soziales und personales Wesen*. Stuttgart, 1963, Bd. I.
- WURZBACHER, G. 1963: Sozialisation - Enkulturation - Personalisation. In: WURZBACHER, G. (Hrsg.): *Der Mensch als soziales und personales Wesen*, Band I., Stuttgart, 1-33.
- WURZBACHER, G.; BOLTE, K. M.; KLAUS-RÜDER, R.; RENDTORFF, T. 1960: *Der Pfarrer in der modernen Gesellschaft*. Hamburg.
- WURZBACHER, G. 1968: *Gesellungsformen der Jugend*. München.
- WURZBACHER, G.; KAPPE, D.; KEIL, S. 1961: *Person-Gruppe-Führung-Gesellschaft*. In: WURZBACHER, G. (Hrsg.) *Gruppe-Führung-Gesellschaft*. München, 381-392.

- WYER, R. S. jr. 1966: Effects of incentive to perform well, group attraction and group acceptance on conformity in a judgmental task. *J. pers. soc. psychol.*, 4, 21-26.
- WYLIE, R. C. 1961: The self concept: A critical survey of pertinent research literature. Lincoln: University of Nebraska Press.
- WYLIE, R. C. 1968: The present state of self theory. In: BORGATTA, E. F.; LAMBERT, W. W. (Eds.): *Handbook of personality theory and research*. Chicago: Rand McNally, 728-787.
- ZEIDLER, K. 1971: Rollenanalyse von Führungskräften in der Wirtschaft, Dissertation an der Universität Erlangen/Nürnberg.
- ZELLNER, M. 1970: Self-esteem, reception and influenceability. *J. pers. soc. psychol.*, 15, 87-93.
- ZETTERBERG, H. L. 1957: Compliant actions. *Acta sociologica*, 2, 179-201.
- ZILLER, R. C. 1971: A helical theory of personal change. *J. for the theory of social behavior*, 1, 33-73.
- ZIMBARDO, P. G. 1960: Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *J. abn. soc. psychol.*, 60, 86-94.
- ZIMBARDO, P. G. (Ed.) 1969: The cognitive control of motivation. Atlanta: Scott, Foresman.
- ZIMBARDO, P. G.; WEISENBERG, M.; FIRESTONE, J. 1965: Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *J. pers.*, 33, 233-256.
- ZIPF, S. G. 1960: Resistance and conformity under reward and punishment. *J. abn. soc. psychol.*, 61, 102-109.
- ZOLMAN, J. F.; WOLF, I. S.; FISHER, S. 1960: Distance and conformity in continuous social influence interactions. *J. soc. psychol.*, 52, 251-257.

A N H A N G

Überblick über einige Definitionen des Begriffes "Sozialisation"
(Alphabetisch nach Verfassern geordnet)

D.F. ABERLE:

"In any society or subsystem of a society, socialization consists of those patterns of action, or aspects of action, which inculcate in individuals the skills (including knowledge), motives, and attitudes necessary for the performance of present or anticipated roles. As such, socialization continues throughout normal human life, insofar as new roles must be learned, but our interest here is in infancy, childhood, and early adolescence, on the assumption that what is learned in these early periods is more general and more fixed than what is learned later".

(ABERLE, D.F.: Culture and Socialization. In: HSU, F.L.K. (ed.): Psychological Anthropology, 1961, pp. 387)

O.G. BRIM:

"... a process of learning through which an individual is prepared, with varying degrees of success, to meet the requirements laid down by other members of society for this behavior in a variety of situations. These requirements are always attached to one or another of the recognized positions or statuses in this society such as husband, son, employee, and adult male. The behavior required of a person in a given position or status is considered to be his prescribed role, and the requirements themselves can be called role-prescriptions.... If socialization is role-learning it follows that socialization occurs throughout an individual's life."

(BRIM, O.G., jr.: Personality Development as Role Learning. In: ISCOE, I./STEVENSON, H.W. (ed.): Personality Development in Children. Austin, 1960, p.128).

L. BROOM/P. SELZNICK:

" From the point of view of society, socialization is the way culture is transmitted and the individual is fitted into an organized way of life ... From the point of view of the individual, socialization is the fulfillment of his potentialities for personal growth and development."

(BROOM, L./SELZNICK, P.: Sociology, N.Y.: Harper, Row, 1963³, p.93).

I.L. CHILD:

"Socialization" is used here as a broad term for the whole process by which an individual, born with behavioral potentialities of enormously wide range, is led to develop actual behavior which is confirmed within a much narrower range - the range of what is customary and acceptable for him according to the standards of his group."

(CHILD, I.L.: Socialization. In: Lindzey, G. (ed.); Handbook of Social Psychology, London, Reading (Mass.): Addison-Wesley, 1959³, Vol. II, p.665).

L.J. CRONBACH:

" The process of preparing a person for a role in a society is called socialization."

(CRONBACH, L.J.: Educational Psychology, N.Y., Chicago, Burlingame: Harcourt, Brace, World, 1963³, p.32).

F. ELKIN:

" ... the process by which someone learns the ways of a given society or social group so that he can function within it."

(ELKIN, F.: The Child and Society, N.Y.: Random House, 1966, p.4).

P.R. HOFSTÄTTER:

"Jede Gesellschaftsordnung (Kultur) (Unterstrichenes bei Hofstätter gesperrt, d.V.) sieht sich dem Problem gegenüber, die Kinder ihrer Angehörigen so aufzuziehen, daß sie dem kulturspezifischen Wunschbild der Erwachsenen mit der Zeit ähnlich werden."

(HOFSTÄTTER, P.R. (Hg.): Psychologie. Fischer Lexikon, Bd.6, Frankfurt/M., 1963, (1957), S. 266).

H.M. JOHNSON:

"Socialization" is learning that enables the learner to perform social roles. Thus not all learning is socialization, since presumably some learning is irrelevant to the motivation and ability necessary for participation in social systems. ... culture is what is learned in socialization."

(JOHNSON, H.M.: Sociology: A Systematic Introduction. London: Routledge, Kegan, Paul, 1962²(1960), p. 110).

E.E. JONES/H.B. GERARD:

"Socialization" refers to the adoption and internalization by individuals of values, beliefs, and ways of perceiving the world that are shared by a group."

(JONES, E.E./GERARD, H.B.: Social Psychology. New York: Wiley, 1967, p. 76).

R.K. MERTON:

"... the processes by which people selectively acquire the values and attitudes, the interests, skills, and knowledge, - in short, the culture - current in the groups of which they are, or seek to become a member."

(MERTON, R.K./READER, G.G./KENDALL, P.L.: The Student-Physician. Introductory Studies in the Sociology of Medical Education. Cambridge (Mass.): Harvard Univ.Press., 1957, p. 287).

M.F. NIMKOFF:

"... denotes the process by which an individual learns to adjust to the group by acquiring social behavior of which the group approves."

(NIMKOFF, M.F.: Socialization. In: J.Gould/W.L. Kolb (ed.); A Dictionary of the Social Sciences. Glencoe: Free Press, 1964, p. 672).

T. PARSONS:

"The acquisition of the requisite orientations for satisfactory functioning in a role is a learning process, but it is not learning in general, but a particular part of learning. This process will be called the process of socialization ..."

(PARSONS, T.: The Social System, Glencoe (Ill.): Free Press, 1951, p. 205).

T. PARSONS/E.A. SHILS:

"The value-orientations and other components of the culture, as well as the specific accumulated objects which make up the cultural tradition in the form of skills, knowledge, and the like, are transmitted to the on-coming generation. Through the process of socialization, however, expectation systems become organized into patterns of selection in which the effective criterion is the differential significance of the various alternatives for the gratification-deprivation-balance of the actor ... Because the child is dependent on the adult, the latter's reaction patterns become crucially important factors in the organization of the child's choice patterns. The child becomes oriented to the wishes which embody for him the values of the adult, and his viscerogenic needs become culturally organized needs, which are shaped so that their gratification is thought in directions

compatible with his integration into their system of interaction."

(PARSONS, T./SHILS, E.A. (ed.); Toward a General Theory of Action. N.Y.: Harper, Row (Harper Torchbook) 1965³ (1951), p. 18).

F.J. STENDENBACH:

" Das zentrale Problem für das soziale System besteht darin, die objektiv oder sozial geltenden Normen, Werte und kognitiven Wertvorstellungen in Einklang zu bringen mit den subjektiven, d.h. mit den personalen Bedürfnissen und Motivationen, zumindest mit denjenigen, die sozial relevant werden oder werden können. Dies ist nur durch ständige Kommunikation in Interaktionsprozessen möglich, wobei die negativen und positiven Sanktionen der sozialen Umgebung die Steuerungsfunktionen für das eigene Verhalten übernehmen. Ohne das Erlernen der verschiedenen Rollenerwartungen durch die Mitglieder ist ein soziales System nicht funktionsfähig, es würde im Chaos enden ... Das System muß seine Erwartungen in die Motivationen derjenigen umwandeln, die seine Rollen spielen sollen. (STENDENBACH, F.J.: Zur Theorie sozialen Handelns. In: KZfSS, 1964, S.55).

H. THOMAE:

Thomae verwendet anstelle des Begriffes "Sozialisation" den engeren Begriff der "Prägung".

"Entwicklung als Prägung betrachten, hieße danach, sie als einen Fall unwillkürlichen, "natürlichen" Lernens zu betrachten, wobei nicht so sehr die Angliederung von bestimmten Wissensinhalten an eine bestimmte Verhaltensstruktur, sondern die Festlegung des Verhaltens auf bestimmte "Verhaltensmuster" im Vordergrund der Betrachtung stünde."

(THOMAE, H.: Entwicklung und Prägung. In: Thomae, H. (Hg.): Handbuch der Psychologie, Bd.3 (Entwicklungspsychologie), Göttingen, 1959, S. 242).

R. THOMLINSON:

"Socialization is the process whereby the individual is molded into a social being through learning to think and behave according to the values and norms prevalent in his society."

(THOMLINSON, R.: Sociological Concepts and Research. Acquisition, Analysis and Interpretation of Social Information. N.Y.: Random House, 1966³ (1965), p.9/10).

G. WURZBACHER:

Wurzbacher unterscheidet zwischen Sozialisation, Enkulturation und Personalisation.

- (1) Sozialisation: "... Vorgang der Führung, Betreuung und Prägung eines Menschen durch die Verhaltenserwartungen und Verhaltenskontrollen seiner Beziehungspartner - auch in ihrer durch ihn zum Leitbild oder "Über-Ich" verinnerlichten Form - ..."
(WURZBACHER, G.: Sozialisation - Enkulturation - Personalisation. In: Wurzbacher, G. (Hg.); Der Mensch als soziales und personales Wesen. Stuttgart, 1963, S. 12).
- (2) Enkulturation: "... eine gruppen- wie personspezifische Aneignung und Verinnerlichung von Erfahrungen, "Gütern", Maßstäben und Symbolen der Kultur zur Erhaltung und Entfaltung und Sinndeutung der eigenen wie der Gruppenexistenz. Hierbei stehen sich die Kultur in ihrer zwingenden Breite und Herausforderung und die Person in angeregter, folgender und lernender Aktivität gegenüber."
(Wurzbacher, G.: Op. cit., S. 14).
- (3) Personalisation: "Auf dieser Voraussetzung (nämlich sozialer Steuerung und Enkulturation, d.V.) wird dann Personalisation (bei Wurzbacher gesperrt, d.V.) (individuelle Gestaltung und Entfaltung) als Selbstformung und -steuerung der eigenen Triebstrukturen wie als sinngebende, koordinie-

rende und verantwortliche gestaltende Rückwirkung des Individuums auf die Faktoren Gesellschaft und Kultur möglich. Personalisation bedeutet somit Ausbildung und Anwendung der menschlichen Fähigkeit zur Integration des sozialen und kulturellen Pluralismus (bei Wurzbacher gesperrt, d.V.)."
(WURZBACHER, G.: Op. cit., S. 14).

E. ZIGLER/I.L. CHILD:

"Socialization is a broad term for the whole process by which an individual develops, through transaction with other people, his specific patterns of socially relevant behavior and experience."

(ZIGLER, E./CHILD, I.L.: Socialization. In: LINDZEY, G./ARONSON, E. (eds.). Handbook of social psychology, Reading (Mass.): Addison-Wesley, 1969, vol. 3, pp. 474).

L e b e n s l a u f

Geburtstag: 6. Dezember 1943

Geburtsort: Stuttgart - Bad Cannstatt

Schulbildung: 1950 - 1954 Volksschule in Stuttgart
1954 - 1960 Friedrich-Eugen-Gymnasium in Stuttgart
1960 - 1963 Wirtschaftsoberschule in Stuttgart

Studiengang: SS 1963 Technische Hochschule Stuttgart
Studienrichtung: Betriebswirtschaft
WS 1964 bis Friedrich-Alexander-Universi-
WS 1968/69 tät Erlangen/Nürnberg
Mai 1969 Abschluß als Diplom-Sozialwirt
Sept. 1969 Studienaufenthalt an der
bis University of Michigan, Ann Arbor,
Mai 1970 Michigan, USA

Berufliche Seit Juli 1970 Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Tätigkeit: am Sozialwissenschaftlichen
Forschungszentrum der Univer-
sität Erlangen/Nürnberg in
Nürnberg

Nürnberg, den 25. August 1973

Hans-Peter Frey

Offsetdruck-Fotodruck

J. Hogl, 8520 Erlangen, Hauptstr. 109 (Nähe Martin-Luther-Platz) Tel. 22990